

Nuevas pistas de la economía mundial



540 marzo 2019
año 43, 2ª época
Edición digital

Ilustración de portada:
Gert Altmann, en Pixabay

Diseño editorial: Verónica León

**Publicación internacional de
análisis y opinión de la Agencia
Latinoamericana de Información**

ISSN No. 1390-1230

Director: Osvaldo León

ALAI: Dirección postal

Casilla 17-12-877, Quito, Ecuador

Sede en Ecuador

Av. 12 de Octubre N18-24 y Patria,

Of. 503, Quito-Ecuador

Tel: (593-2) 2528716 - 2505074

Fax: (593-2) 2505073

URL: <http://alainet.org>

Redacción:

info@alainet.org

Suscripciones y publicidad:

alainet@alainet.org

ALAI es una agencia informativa, sin fines de lucro, constituida en 1976 en la Provincia de Quebec, Canadá.

Las informaciones contenidas en esta publicación pueden ser reproducidas a condición de que se mencione debidamente la fuente y se haga llegar una copia a la Redacción.

Las opiniones vertidas en los artículos firmados son de estricta responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el pensamiento de ALAI.

Suscripción (8 números anuales)

	Individual	Institucional
Ecuador*	US\$ 35	US\$ 45
A. Latina	US\$ 60	US\$ 80
Otros países	US\$ 75	US\$ 140

* incluye IVA

Cómo suscribirse:

www.alainet.org/revista.phtml
se aceptan pagos por Internet

AMERICA LATINA
en movimiento

Nuevas pistas de la economía mundial

- 1 Perspectivas al final de la 2da década del siglo XXI
Oscar Ugarteche
- 5 Huawei y la guerra comercial EEUU-China
Armando Negrete
- 10 Inteligencia artificial y trabajo en América Latina
Alicia Puyana
- 15 Países en desarrollo y sus datos nacionales
Parminder Jeet Singh
- 21 El crecimiento exportador en América
Fidel Aroche Reyes
- 24 Tendencias regionales e impactos en México:
La industria del automóvil América del Norte
Huberto Juárez Núñez
- 28 Desintegración regional, el viejo –y más certero–
recurso de dominación
Luis Wainer

co-edición:



Perspectivas al final de la 2da década del siglo XXI

Oscar Ugarteche

En el presente artículo vamos a repasar por los acontecimientos políticos y sociales que marcan la pauta económica de la primera parte del siglo. Un referente es lo acontecido en la misma etapa en los siglos XIX y XX para ver si estamos o no ante una señal auspiciosa. Lo que está claro es que se está ante un horizonte conflictivo que no tiene señales de acabar pronto.

Algunos referentes de inicios de siglo XIX y XX

Al final de la segunda década del siglo XIX, las repúblicas americanas culminaban la etapa final de sus luchas por la independencia española y España entraba en una espiral de debilitamiento hegemónico frente a la industrial Gran Bretaña y el liberalismo económico. De otro lado, los Estados germánicos, bajo la influencia de Federico List, impulsaban una unión aduanera, la primera de su tipo. La visión industrialista de List subyacía a sus críticas al liberalismo británico y los británicos, frente a España, se encargaron de equipar y financiar a las tropas independentistas de Bolívar. Los ferrocarriles a vapor de agua eran la tecnología del progreso y reducían las distancias. Las migraciones masivas de España hacia América latina y de Gran Bretaña hacia Estados Unidos marcaron huella.

Al final de la segunda década del siglo XX, en 1919, se firmó el Tratado de Versalles y se

fundó la primera organización multilateral: la Liga de las Naciones, con su oficina de inteligencia económica, junto con la Organización Internacional del Trabajo y la Organización Mundial de la Salud. La revolución rusa había triunfado en noviembre de 1917 y la revolución mexicana estaba en plena lucha. Se estaba en los albores de la deflación de 1920 y del estancamiento europeo de la década de 1920. En China los europeos estaban consolidando Shanghái como un gran centro comercial y Japón había establecido en la Península de Corea un poder militar. Estados Unidos se había instalado en el Istmo de Panamá con el Canal recién inaugurado y todos los imperios europeos fueron derrotados en la I Guerra Mundial, salvo Gran Bretaña que comenzaría su declive como país altamente endeudado con los Estados Unidos. El motor a combustión con combustible fósil era la tecnología del progreso. Aviones, automóviles y barcos reducían las distancias. Las migraciones masivas de post guerra desde Europa hacia el continente Americano marcaron a la mayor parte de los países.

Las guerras y el mundo al que entramos¹

El final de la segunda década del siglo XXI se caracteriza por el debilitamiento de los organismos multilaterales ante un resurgimiento de nacionalismos localizados en Europa, Estados Unidos y en menor medida en América Latina. Las guerras, que debían ser preveni-

Oscar Ugarteche, es investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas UNAM SNI/CONACYT, y coordinador del proyecto OBELA.

¹ Datos básicos tomados de <https://www.britanica.com/list/8-deadliest-wars-of-the-21st-century> y elaborados con información complementaria de internet.

Publicaciones ALAI:

40 años en la lucha por la democratización de la comunicación en América Latina, con aportes de análisis y propuestas.

www.alainet.org/es/listado-libros

2001



2005



2007



2013



revista mensual
ACTUALIDAD Y PENSAMIENTO LATINOAMERICANO

- Realidad regional
- Procesos sociales
- Problemáticas contemporáneas

Un esfuerzo conjunto de destacados analistas y pensadores/as, organizaciones sociales y ciudadanas, escritores/as y comunicadores/as comprometidos/as con las causas sociales.

Fuente de información imprescindible para líderes de opinión, dirigentes sociales, activistas políticos, centros de estudios y formación, periodistas y medios de comunicación, organismos de desarrollo, etc.

AMERICA LATINA
en movimiento

¡SUSCRÍBETE!

Tu aporte garantiza la continuidad y calidad de nuestra labor informativa
info@alainet.org • www.alainet.org/es/info-revistas

das por la Liga de las Naciones, y luego por Naciones Unidas hoy son imprevisibles. Tras la proclama del fin de la historia de Fukuyama, lo que se observa es que hay más guerras en simultáneo que nunca en la historia pero que tienen una forma diferente. Son luchas entre sectores de oprimidos y opresores, en algunos casos religiosas. Todas son en espacios geográficos donde hay petróleo o gas y en todas está involucrado Estados Unidos de alguna manera.

1. La segunda guerra del Congo (1998-2003)² que se inició en el siglo XX en un área donde hay riqueza petrolera y minera lleva desde 1998 tres millones de muertos y continúa con menor intensidad con la presencia de 113,000 fuerzas de paz bajo el auspicio de Naciones Unidas desde el 2003.
2. La guerra civil siria desatada tras la invasión occidental a Irak y al mismo tiempo de la Primavera Árabe del 2011. Tiene como actores a grupos políticos y religiosos y a gobiernos como Estados Unidos, Rusia, Turquía, Israel. Lleva 365,679 personas muertas a febrero del 2019. (Syrian Observatory for Human Rights)³.
3. La guerra de Irak, que se inició en el 2003 con una invasión occidental bajo el argumento falso que habían armas de destrucción masiva. Ha provocado, hasta inicios del 2019, 288,000 muertos.
4. La guerra de Afganistán⁴, iniciada en el 2001, poco después del ataque a las Torres Gemelas en Nueva York y otros blancos, por un grupo de 19 árabes saudíes asociados a Al Qaeda, grupo paramilitar religioso. Lleva 100,000 muertos hasta febrero del 2019 entre los de Afganistán y los civiles muertos en Pakistán.
5. La Guerra de Boko Haram⁵, cuyo nombre

2 https://www.cs.mcgill.ca/~rwest/wikispeedia/wpcd/wp/s/Second_Congo_War.htm

3 <http://www.syriahr.com/en/>

4 <https://www.cfr.org/timeline/us-war-afghanistan>

5 <https://bit.ly/2HkfmxF>

significa “la occidentalización es un sacrilegio”, que comenzó cuando se fundó el grupo en Nigeria en el 2002, poco después de los ataques de Al Qaeda en Estados Unidos. Se desarrolla en un país rico en petróleo con una mala distribución del ingreso y con un proyecto de surtir a Europa a través de un oleoducto que atraviese África. La consecuencia de esta guerra es el desplazamiento de 2 millones de personas.

6. La guerra Civil de Yemen, iniciada con la Primavera Árabe, que fue una lucha por la permanencia en el poder del presidente electo ‘Alī ‘Abd Allāh Sālih. Luego entraron a la lucha Al Qaeda, apoyando a los rebeldes Houthis, y del otro lado Arabia Saudí, con el respaldo de Estados Unidos al gobierno del presidente Hadi, que sucedió a As Salih en el 2015. Es un país rico en gas natural y minerales diversos. Llevan 80,000 muertos desde el 2015 según Yemen for the Armed Conflict Location and Event Data Project (ACLED)⁶.
7. El conflicto de Ucrania, que se inició en el 2013 cuando el presidente pro-ruso de Ucrania, Viktor Yanukovich, rechazó el acuerdo de asociación con la Unión Europea a favor de lazos más estrechos con Rusia. Kiev, la capital ucraniana, estalló en protestas callejeras y los manifestantes establecieron un campamento permanente en la Plaza de la Independencia. Los enfrentamientos entre la policía (pro rusa) y los manifestantes (pro europeos) se volvieron cada vez más violentos. El Acuerdo de la Asociación entre Ucrania y la Unión Europea se firmó en marzo del 2014 bajo la presidencia de Oleksandr Turchínov.⁷ En el proceso, se desató la violencia entre los sectores pro rusos y los pro europeos, lo que llevó a que las fuerzas de seguridad del gobierno abrieran fuego contra los manifestantes. La reacción violenta que se produjo en febrero del 2014 barrió a Yanukovich del poder, y él huyó a

6 <https://www.acleddata.com/>

7 <https://www.politico.eu/article/the-eu-ukraine-association-agreement-a-potted-history/>

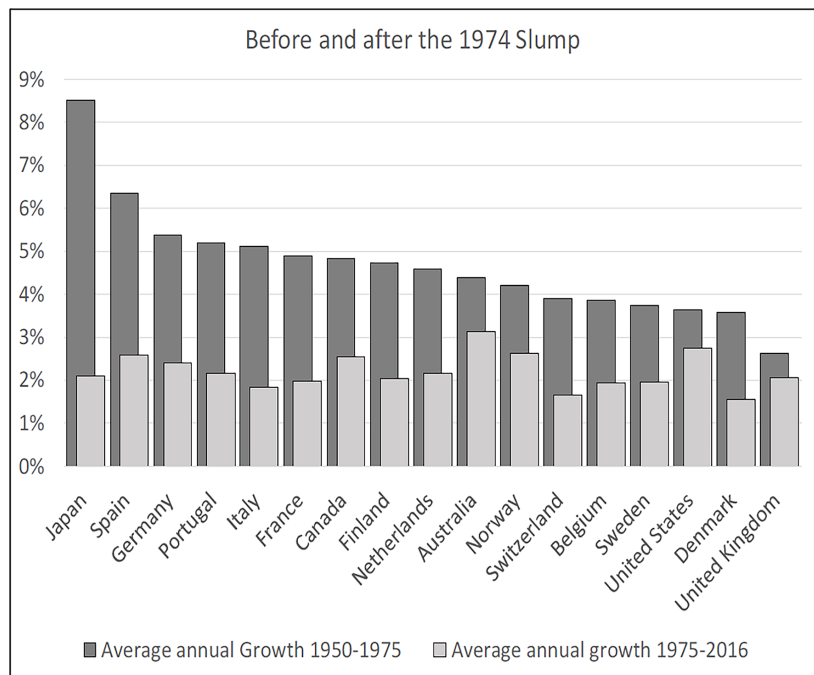
Rusia. Al mismo tiempo, en febrero del 2014 el ejército ruso invadió la Península de Crimea para asegurar la salida rusa al Mar Negro, donde se encuentran las bases navales rusas del Mediterráneo; estallando una guerra que lleva 13,000 muertos y que ha convertido a Ucrania en la frontera entre Rusia y Europa. El tema es el gas, los gasoductos que pasan por allí, y quién los controla. Una característica de todas estas guerras es que las empresas siguen operando mientras la guerra avanza. La guerra permanente es un nuevo rasgo de la economía internacional.

La falta de crecimiento de las economías desarrolladas adonde se dirige la mitad de los migrantes ha dado lugar a sentimientos nacionalistas similares a los existentes en la década de los años 1930, esta vez culpando a los musulmanes. La diferencia es que la existencia de musulmanes radicales armados e ideologizados como un pueblo oprimido por Occidente los convierte en actores en el conflicto armado no solo en la zona sur del Mediterráneo, sino al norte. Esto es una diferencia sustantiva con los años 30. Este es un componente nuevo de la economía internacional por el impacto de las remesas internacionales en las economías de origen.

Migración y capacidad de absorción

La consecuencia de la Primavera Árabe y las intervenciones de Occidente en Libia, Irak y Egipto han dejado una estela de inmigrantes que intentan escapar de sus países para descansar de la guerra y trabajar. Lo más cercano es Europa, lo que ha llevado posiblemente a uno de los desplazamientos masivos más significativos de la historia moderna. Del año 2000 al 2017, el número total de migrantes aumentó casi 50%: de 173 a 258 millones de personas.⁸ La mitad de este aumento ocurrió en países desarrollados, mientras que la otra mitad tuvo lugar en países en desarrollo, según Naciones Unidas. En América Latina, los desplazamientos están asociados a cambios de gobierno sin elecciones o intentos forzados de cambio, como en Honduras, Haití, y Venezuela, pero también, en general, a muy poco crecimiento económico e insuficiencia de empleo.

Crecimiento medio simple anualizado del PIB real antes y después de la recesión de 1974



El cuadro⁹ recorre 66 años de crecimiento económico de economías maduras, de 1950 a 2016. Lo que muestra es que, en primer lugar, las economías que menos crecieron desde 1950 fueron Gran Bretaña, Estados Unidos y

8 <https://www.un.org/development/desa/publications/international-migration-report-2017.html>

9 Alan Freeman, “The sixty-year downward trend of economic growth in the industrialised countries of the world”, GERG working paper No.1, 2019, University of Manitoba.

Dinamarca. En segundo, lugar muestra como después de la crisis de 1974 el crecimiento se redujo aún más en comparación con la primera etapa, 1950-1975. La diferencia es que entre la primera y segunda etapas, el promedio de la primera etapa de todas las economías maduras era superior al crecimiento americano; en la segunda etapa el promedio del crecimiento es igual al promedio de la economía mayor. Es decir, hay una migración masiva hacia las economías desarrolladas que tienen tasas de crecimiento bajas y a Estados Unidos en especial, que la tiene más baja que el resto. Esto produce las reacciones sociales fascistas, cargadas de odio, racistas, xenófobas, que se observan en el discurso estadounidense pero también en las reacciones populistas de derecha europeas con las consecuencias sobre el proteccionismo y guerras comerciales.

El motor real del crecimiento

El escaso crecimiento de las economías maduras ha sido activado por dinámicas internas, con la posible excepción de Alemania donde el peso externo es muy alto. La tecnología de la década de los años 20 se agotó en los años 70 y desde entonces se viene esperando un cambio en la energía con la que se mueven los vehículos. Lo que ha ocurrido, mientras tanto, en estos cincuenta años es que emergió la inteligencia artificial que nos permite no movernos y estar conectados con otro lugar en tiempo real vía el *Whatsapp* y *Skype* así como por *Hangouts* de Google, entre los más conocidos. Esto hace que la sociedad esté más informada aunque no más comunicada, necesariamente. También permite que no se deban de hacer y en esa medida es un vehículo de meta-transportación virtual.

A pesar de eso, crece el número de vehículos de transporte con tecnología cada vez más avanzada para comodidad del pasajero. Lo más avanzado será el vehículo que sea literalmente auto-móvil, sin chofer. Ese vehículo eléctrico, o energizado por hidrógeno, será limpio y no calentará el ambiente. La competencia está en quien sacará estos vehículos al

mercado más pronto. El funcionamiento de éstos va de la mano con lo dicho al inicio, sobre la telemática. La competencia es quién saca la red 5G antes y la coloca en el mercado. Todo indica que la empresa Huawei la tiene lista y la está vendiendo, mientras Estados Unidos sabotea todo ese esfuerzo para no quedarse atrás. Esa es la explicación lógica de la guerra comercial que hasta ahora les cuesta a los consumidores americanos 165,000 millones de dólares y que impacta sobre el 38% de las importaciones estadounidenses.¹⁰

La competencia por los autos limpios sin chofer y con tecnología 5G es por el momento el futuro inmediato para reactivar las economías maduras. Todo indica que esto lo viene ganando China, sin embargo, (ver artículo de Armando Negrete en esta edición) América Latina dentro de este juego continúa siendo la despensa, donde China invierte para asegurar materias primas, entre ellos, el litio y las tierras raras pero también petróleo y gas. En este, la competencia espacial con Estados Unidos en el continente es muy fuerte.

Finalmente

El mundo está marcado por guerras en zonas de producción de petróleo y gas. Estas son ahora un rasgo de los tiempos y no eventos pasajeros. Son guerras que duran más que las guerras mundiales y que tienen millones de muertos pero que no generan un cambio tecnológico significativo como para sacar a Estados Unidos de su trayectoria declinante de crecimiento. El futuro tecnológico está comprometido con el transporte y la telemática para hacer dicho transporte más cómodo y eficiente en términos de energía. La competencia por esto en la forma de vehículos eléctricos o a hidrogeno, sin chofer, es posible, siempre y cuando el control de la tecnología de redes 5G esté en las mismas manos occidentales que los

¹⁰ The impact of the 2018 trade war on U.S. prices and welfare, Mary Amiti, Stephen J. Redding and David E. Weinstein, Discussion Paper DP13564, Published 02 March 2019, Centre for Economic Policy Research, London.

vehículos. La competencia parece estar inclinada a favor de China y eso ha motivado una guerra comercial costosa para Estados Unidos, cuyo déficit externo ha crecido en este año pasado. El proteccionismo va acompañando las migraciones indeseadas mientras Estados Unidos busca colocar a la economía en declive en una posición de líder mundial, sin éxito en ninguno de los campos. Su déficit externo es mayor y su desprestigio aumenta.¹¹

Las guerras ocurren en espacios donde hay petróleo y gas, lo que indica que no está echada la suerte de los combustibles fósiles todavía a pesar de los efectos adversos que tienen. La guerra comercial con China no se inició el año 2018, ni tampoco la competencia por la red

11 “Donald Trump won little applause during Munich Security Conference – and Ivanka wasn’t too pleased” <https://bit.ly/2HdtW9R>. “UN members laugh at Trump after claim his administration has ‘accomplished more than almost any in US history’” <https://ind.pn/2070tSf>. “Trump’s North Korea summit failed because he doesn’t understand what Kim Jong Un really wants” <https://nbcnews.to/2H91lmn>.

5G. La resistencia a la migración tampoco es un fenómeno reciente. Lo que está pasando es que se vienen acentuando las tendencias y las radicalizaciones de derecha se van fortaleciendo conforme éstas se agudizan. Zizek¹² nos dice que cuando hay frustración política en la izquierda, esa población vira hacia el extremo de la derecha en búsqueda de respuestas reales. Eso es lo que está pasando. En medio de esto, el crecimiento tanto de Europa como de Estados Unidos está más debilitado que antes. Los países orientales sentirán también el efecto de la desaceleración occidental, pero en un horizonte cinco veces más alto de crecimiento del PIB que Occidente (1.4% vs 6.4%). América Latina va a tener que escoger bien con quién comerciar y cómo desarrollarse porque los modelos pensados en mercados próximos están, por el momento, terminados sin una transformación productiva, que por ahora no está a la vista. ⏪

12 Slavoj Žižek, Problemas en el paraíso. Del fin de la historia al fin del capitalismo. Traducción de Damià Alou. Editorial Anagrama. Barcelona



www.obela.org

OBELA es un programa de investigación que estudia los impactos de las políticas de crecimiento lideradas por las exportaciones, de los acuerdos de integración y los Tratados de Libre Comercio, sobre el comportamiento de variables macroeconómicas. Estudia igualmente la integración económica y financiera y los cambios de la Arquitectura Financiera Internacional.

Desarrolla sus trabajos desde una perspectiva latinoamericana para la comprensión y la solución de los problemas económicos comunes a todos los países, y mantiene un diálogo constante con el sector académico, organismos gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil.

Contacto: Armando Negrete - negrete.f.armando@gmail.com

Responsable: Oscar Ugarteche

Huawei y la guerra comercial EEUU-China

Armando Negrete

La guerra comercial

Donald Trump inició, en enero de 2018, la guerra comercial más grande en la historia del capitalismo. En su campaña, el entonces candidato acusó a la economía china de sostener prácticas desleales y un comercio injusto con EEUU, y prometió que impondría “America first” en todos sus acuerdos comerciales. Fue a partir de elevaciones arancelarias discrecionales, primero a lavadoras (20%) y paneles solares (15%), dos meses después a acero (25%) y aluminio (10%), que se lanzó a la difícil guerra arancelaria contra China con decretos presidenciales.

Desde entonces, entre abril de 2018 y febrero de 2019, a través de cuatro rondas de alzas arancelarias entre ambos países, se ha gravado un acumulado de 113 mil millones de dólares a 6,213 productos chinos y 250 mil millones de dólares a 6,843 productos estadounidenses. El 1 de diciembre de 2018, en la reunión del G20, los presidentes Xi Jinping y Donald Trump acordaron una tregua a los incrementos arancelarios durante un plazo de 90 días en el que se buscarían resolver las diferencias. En lo que va de la guerra comercial, el más afectado ha sido EEUU, pues en lugar de disminuir su déficit comercial éste ha aumentado y el incremento de los aranceles ha sido, en realidad, absorbido por los consumidores interme-

Armando Negrete es técnico académico del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, miembro del OBELA. Economista, doctorante de Estudios Latinoamericanos.

dios y finales estadounidenses, que han pagado 4.4 mil millones de dólares al mes en 2018.

De otro lado el aumento en los costos de producción está afectando la rentabilidad de las empresas y la trayectoria de las bolsas de valores.

Algunos ejemplos son: Caterpillar, Coca Cola, principal consumidor de aluminio del mundo, y Eastman Chemicals, Fiat, Ford, General Motors, y General Electric cuya performance en las bolsas de valores es declinante.

Desde un inicio, la posibilidad real de un acuerdo comercial era muy baja y difícil de alcanzar. EEUU no pide incrementos en las importaciones chinas de productos agrícolas y regulaciones formales del mercado de tecnología y derechos de autor, sino profundas transformaciones en la política industrial y desarrollo tecnológico, así como estrictas restricciones en las transferencias de tecnología y propiedad intelectual. A cambio, EEUU no ofrece a China ninguna preferencia o tratado de libre comercio, sino sólo el cese de aumentos arancelarios. De esta manera, la decisión de la economía asiática es casi obvia: se venció el plazo, como pasó el 1 de marzo, y no se llegó a ningún acuerdo.

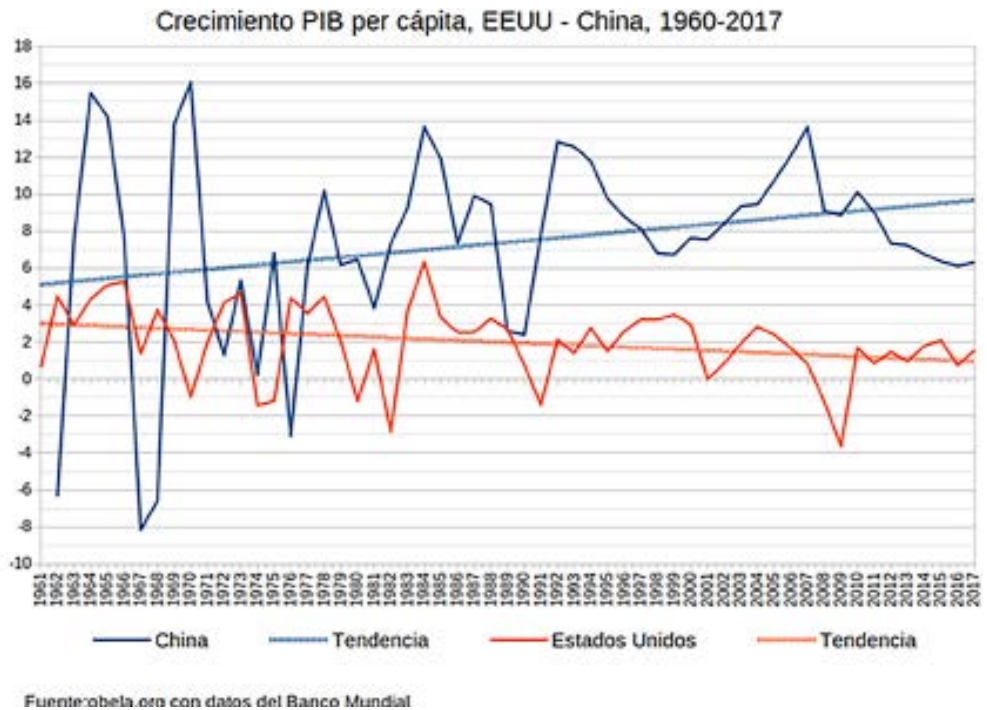
¿Qué busca, en realidad, EEUU?

La economía estadounidense arrastra, desde la década de los sesenta, una tendencia a la baja en el ritmo del crecimiento de su economía. La última vez que creció a más del 6% fue en 1984 y no logró sostener ese ritmo siquiera un año. A partir de la liberalización de los mercados, en 1980, su PIB per cápita creció 1.61% en promedio anual y sólo 0.6% desde la crisis de 2007 (ver gráfico). EEUU ha sostenido,

desde 1980, un saldo comercial crecientemente deficitario. Apoyadas sobre la desregulación de los mercados, la apertura comercial y el desarrollo de las finanzas internacionales, las empresas transnacionales estadounidenses extendieron una red global de encadenamiento productivo que concluye en EEUU y conformaron una dinámica interna de sobreconsumo que importa más de lo que exporta y puede realmente consumir.

Esta dinámica deslocalizó la producción estadounidense hacia países con mayores niveles de productividad y menores costos, generó un aparato interno industrial/productivo menos competitivo y provocó una caída sostenida en la productividad del trabajo manufacturero. De manera contraria, China, mediante su política de apertura comercial planificada y el establecimiento de zonas francas industriales, desde 1980, atrajo esas cadenas productivas manufactureras hacia sus costas y promovió su integración al mercado mundial desde la esfera de la producción industrial con capital estadounidense, esencialmente, pero también europeo.

De este modo, con una economía planificada y política industrial desarrollista, la economía china ha sostenido un ritmo de crecimiento promedio del PIB per cápita, entre 1980 y 2017, del 8.6%. La atracción de cadenas productivas globales le permitió desarrollar un aparato industrial avanzado y, mediante la inversión extranjera directa, la importación



de tecnología y la ingeniería de reversa implementadas en las zonas de desarrollo industrial de alta tecnología, incorporarse a la carrera tecnológica y el desarrollo de fuerzas productivas de vanguardia. El desarrollo de esta dinámica de industrialización y tecnificación ha llegado a un nivel tal que, actualmente, China representa en 2018 una potencia tecnológica indiscutible.

El caso Huawei

El conflicto de EEUU contra Huawei permite observar, desde una dimensión particular, la situación de desesperación que enfrenta la economía estadounidense frente a su pérdida de liderazgo. Desde 2012, Huawei Technologies Co. Ltd y Zhongxing Telecommunication Equipment Corp. (ZTE) han estado bajo constantes agresiones por parte del gobierno de EEUU. En un reporte especial publicado ese año por el Departamento de Seguridad Nacional,¹ titulado *Problemas planteados por las compañías de telecomunicación Huawei y ZTE*, se identificó una supuesta amenaza a la seguridad nacional por las vulnerabilidades en

1 <https://bit.ly/2XSz3Bz>

la cadena de producción de telecomunicaciones. Desde entonces, se recomendó que EEUU “debe ver con sospecha la penetración continua del mercado de telecomunicaciones por parte de las compañías de telecomunicaciones chinas” y que “las entidades del sector privado en los Estados Unidos consideren los riesgos de seguridad a largo plazo asociados con hacer negocios con ZTE o Huawei para equipos o servicios”.

Este ha sido el motivo por el cual el gobierno de EEUU, desde la administración de Barack Obama, convirtió la batalla técnica de las telecomunicaciones en un tema de seguridad nacional y, sobre esto, ha perseguido a las empresas y gobierno chinos. Las dos empresas citadas estuvieron desde entonces bajo investigación por el Departamento de Estado, sin embargo, la cuestión se complicó con el arribo del Presidente Trump al ejecutivo, pues las cuestiones que antes eran resultas en un nivel diplomático a través de las instituciones legales (incluso multilaterales) cayeron en el unilateralismo del mandatario. En lugar de enfrentar el problema estructural, económico y tecnológico que aqueja a la economía estadounidense a partir del desarrollo de su tecnología, el fomento de la producción interna, el aumento de la productividad y el incremento de la competitividad en el mercado mundial, la actual administración decidió que la mejor ruta era hostigar al país, militar y económicamente, minar el ritmo de crecimiento chino, y bloquear su comercio.

El 1 de diciembre de 2018, el mismo día que acordó la tregua comercial en Buenos Aires, detuvo la policía canadiense a Sabrina Meng, la CFO de Huawei e hija de su fundador Ren Zhengfei, a solicitud del gobierno estadounidense, con la acusación de encubrir una supuesta violación de la empresa a las sanciones estadounidenses contra Irán. Huawei es, según el último reporte de *Worldwide Telecom Equipment Market 2018*, la empresa de telecomunicaciones más importante del mundo, tanto por la red de producción y abastecimiento de productos intermedios, como por el desarrollo de la nueva generación de tele-

comunicación inalámbrica y su infraestructura. La competidora más cercana es ZTE, otra empresa china, con participación del Estado, también investigada y bloqueada por EEUU.

La realidad de la trama Huawei es el lanzamiento, desde agosto de 2018, de la red inalámbrica 5G. La red 5G corresponde a una nueva generación de internet, de conectividad de los objetos y de telecomunicaciones. Su implementación permite una conectividad 100 veces mayor, de 20Gb/s (la conectividad máxima de la anterior 4G es 125Mb/s) y disminuye la latencia (tiempo de comunicación) de 50 a 1 milésima de segundo, lo cual permite resolver muchos de los límites que enfrentan el internet de las cosas, la conectividad remota y la autonomización de los objetos. Este desarrollo tecnológico corresponde a la última generación de telecomunicaciones inalámbrica, una red que AT&T y Verizon trataron de lanzar con anticipación, sin ningún éxito, en EEUU. La reacción en Estados Unidos ha sido lanzar como 5G a un 4G plus. Aunque es cierto que el potencial de la red 5G no se podrá optimizar sin la combinación y desarrollo de fuerzas productivas y tecnologías adecuadas, lo cual tardará varios años, el brinco técnico que representa permite una nueva dimensión de producción, circulación y consumo de las telecomunicaciones y del internet de las cosas, en general. La red 5G conformará un nuevo paradigma tecnológico. Incluso con la base técnica que existe ahora, las posibilidades inmediatas que ha generado permiten transformaciones productivas, consuntivas, comerciales, militares, cívicas, etc. Por ejemplo los mercados de valores que operen sobre una plataforma 5G operarán cien veces más rápido que las que estén en 4G, lo que significa mucho dinero en esos mercados.

El desarrollo y control de la 5G representa, de este modo, la dirección y control de este nuevo paradigma. Para EEUU, el hecho de que fuera China quién la desarrollara primero y la lanzara al mercado mundial no sólo implica la dependencia comercial de esta nueva matriz tecnológica, sino manifiesta el derrocamiento de la vanguardia tecnológica. De ninguna

manera va a aceptar la superación tecnológica y productiva de la economía china y el atraso en materia de telecomunicaciones. Esto sería aceptar la pérdida de hegemonía y liderazgo en general, lo que es imposible.

Por esta razón, antes de la detención de Meng, el gobierno americano envió misiones a Australia y Nueva Zelanda², primero, y a Gran Bretaña, Alemania y Bélgica, luego, para sabotear la venta de esos productos aduciendo que eran peligrosos para la seguridad de Occidente. Luego vino que paralelo a la detención de Meng, EEUU inició un proceso judicial contra la Huawei y ordenó otro bloqueo comercial a las importaciones de productos, partes y piezas de 5G. Lo paradójico es cómo, del mismo modo como ha procedido con la guerra comercial en general, para atender un problema estructural interno, las medidas contra la corporación china, en particular, avanzarán por la única vía que pueden: el bloqueo comercial. Mientras tanto, ya hay 40 países que se están adaptando para comprar la red 5G.³

Perspectivas de la guerra

El actual escenario económico internacional ha comenzado a mostrar, a partir de la guerra comercial iniciada en 2018, la situación real de los actores que disputan la hegemonía mundial. La larga crisis que aqueja estructuralmente a la economía estadounidense, con déficit en balanzas comerciales y de pagos crecientes, poco crecimiento, baja productividad y una profunda crisis política, no se parece en nada a la estimada des-aceleración del 6.2% del crecimiento anual de la economía china para 2019. Si bien una guerra comercial no beneficia a nadie, China es la menos afectada.

2 Australia prepares to ban Huawei from 5G project over security fears, <https://reut.rs/2LdEkg7> Charlotte Greenfield “U.S. asks allies to avoid Huawei’s equipment” -WSJ November 27, 2018, <https://reut.rs/2Eaw1Su>

3 “South Korea Most Advanced in 5G Leadership, Arthur D. Little Analysis Finds”, <https://bit.ly/2NYWsnb>

En el centro de la guerra comercial no están el déficit estadounidense y el comercio desleal chino, sino la batalla tecnológica en el desarrollo de grados superiores de las fuerzas productivas. Si bien es cierto que esta batalla no se expresa únicamente en el desarrollo de la 5G, sino que aparece en el desarrollo de transportes autónomos, la transformación de la matriz energética, la ingeniería genética, la biotecnología, etc., y se puede afirmar que la red 5G representa un eje fundamental de esto. Similar a las sucesivas alzas arancelarias a las importaciones chinas, el bloqueo tecnológico, que muy posiblemente levante EEUU contra Huawei, conducirá irremediablemente a las mismas conclusiones dentro de Estados Unidos: 1) encarecimiento de los productos de consumo interno, 2) baja en la productividad por elevación de costos de partes y piezas de importación, 3) incremento del déficit comercial y pérdida de competitividad en el mercado mundial, y 4) reforzamiento de la pérdida de competitividad frente a la economía china; 5) los mercados financieros de Nueva York perderán competitividad porque no tendrán la velocidad que sí tendrán sus contrapartes en Asia y Europa. Las protecciones tardías no salvarán la competitividad.

La posibilidad de un eventual acuerdo comercial entre EEUU y China, dadas las condiciones actuales, es muy baja. La cuestión central es, entonces, cuánto puede aguantar EEUU, con el déficit comercial más alto del mundo, una guerra comercial con el exportador más importante. Por lo pronto, las empresas estadounidenses han iniciado una relocalización de sus cadenas de producción: Apple ha reubicado a Foxconn, una empresa clave, fuera de China, y Huawei ha retornado la producción nacional a empresas suyas que se encontraban en el exterior, incluso en EEUU. Para el resto del mundo es diferente, el problema será hasta dónde puede afectar el mercado mundial si el conflicto comercial entre EEUU y China se mantiene y recrudeciera, especialmente en cuestiones de comercio tecnológico. <

Inteligencia artificial y trabajo en América Latina

Alicia Puyana

Introducción

Relacionar el desarrollo de la Inteligencia Artificial (IA) y el mundo del trabajo toca necesariamente múltiples áreas de las ciencias sociales, las humanidades y las ciencias naturales. No es tarea fácil, entre otras, porque así como el trabajo, la IA se analiza casi exclusivamente en términos del crecimiento de las economías y los ingresos. Se despoja al trabajo de su carácter de “institución forjadora de nuestra civilización” (Bourdieu, Pierre, 1996, p 89-90) y de las relaciones sociales como vehículo de realización humana. La IA tiende a minar estas funciones y a deshumanizar el trabajo al limitar sus espacios sociales. Es un debate en marcha que requiere amplia profundización. El desenvolvimiento de la IA, como de toda evolución científica y tecnológica, obedece a intereses bien establecidos, algunos de carácter militar y de geopolítica, como la internet desarrollada a instancias y financiación militar durante la guerra contra Vietnam, o los programas contra la malaria para la salud de los ejércitos en las colonias, bien como estrategia corporativa para desplazar competidores y dominar los mercados. Pocas veces el objetivo primigenio es el bien público, así, en el largo plazo brinde algunos. Aceptar, sin salvaguardias los efectos de la IA y centrar el análisis en los trabajos desplazados y los diagnósticos en políticas de adaptación es concebir el desarrollo tecnológico como un bien fatal, inmodificable del crecimiento económico.

Alicia Puyana es doctora en economía por la U. de Oxford y profesora investigadora de Flacso, México.

La Inteligencia Artificial (IA), término acuñado en 1956, surgió como preocupación académica, política y de competencia industrial al terminar la Segunda Guerra Mundial. Es un blanco móvil cambiante al ritmo de la obsolescencia tecnológica de máquinas, programas de cómputo, algoritmos o apps, amén de que diversas disciplinas lo analizan desde su perspectiva.

La IA comprende ya sistemas computacionales de capacidades y comportamientos de interacción humana o capacidades flexibles de interpretar, aprender y usar correctamente datos externos en tareas concretas. Estos procesos de IA se agrupan en cuatro sistemas que: i) piensan como humanos. Enfoque que define como humano el razonamiento de una máquina y presupone que éste se puede conocer vía introspección o mediante experimentos psicológicos; ii) piensan racionalmente. Se basan en procesos de razonamiento irrefutable, “la forma correcta de pensar”. Parten de silogismos y de premisas correctas para desarrollar notaciones definitorias de sentencias y relaciones; iii) actúan como humanos. Con la “prueba de Turing”¹ se define si una máquina actúa como humano, si procesa el lenguaje natural, representa el conocimiento; razona o aprende automáticamente; visualiza computacional y robóticamente; iv) actúan racionalmente sin, necesariamente, realizar inferencias.

1 Diseñada en 1950, parte de la imposibilidad de diferenciar entre entidades inteligentes indiscutibles y seres humanos.

¿Qué tipo de trabajo sustituyen?

Se ha aceptado generalmente que los trabajos realizables con IA tienden a ser: a) de oficina, repetitivos: redacción de reportes o elaboración de hojas de cálculo; b) conducción de taxis en carros autónomos; c) tareas fabriles repetitivas automatizadas;³ d) informes corporativos de ganancias, deportivos, de dietas o ejercicios, basados en minería de datos; e) diagnósticos médicos, recomendaciones de tratamientos.⁴

Implicaciones en el mercado laboral

Por la naturaleza cambiante de la IA, si bien es difícil calibrar su impacto en la dinámica y estructura en los procesos productivos y del mercado laboral, se señala la IA como determinante de la dinámica del empleo y los salarios futuros. Toman el Desarrollo Tecnológico (DT), como un proceso

2 Basado en Will a robot take your job? <https://www.bbc.com/news/technology-34066941>

3 En Dongguan (China), 505 fábricas han reemplazado con robots unos 30,000 trabajadores.

4 Varios hospitales en Estados Unidos usan Watson, la supercomputadora de IBM, para diagnosticar y tratar diferentes tipos de cáncer y con Visión (un software), detectan tempranamente el cáncer de piel y realizan ciertas cirugías. Shkr Makr es un barra robot desarrollado en el MIT, que hace de Barman y prepara cocktails al gusto eliminando las ofertas rígidas.

Tabla 1. Categorías CIOU-08 según posibilidad de automatización y nivel de calificación

<i>CIOU-08</i>	<i>Nivel de calificación y salario</i>	<i>Posibilidad de automatización</i>
1. Directores y gerentes	Alto	Bajo
2. Profesionales científicos e intelectuales	Alto	Bajo
3. Técnicos y profesionales de nivel medio	Alto y medio	Bajo
4. Personal de apoyo administrativo	Medio	Alto
5. Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	Bajo	Bajo
6. Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros	Bajo y medio	Bajo
7. Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios	Medio	Alto
8. Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores	Medio	Alto
9. Ocupaciones elementales	Bajo	Bajo
10. Ocupaciones militares	-	Bajo
X. No clasificados en otra parte	Bajo	Bajo

Elaboración propia, basados en Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de 2008 (CIOU-08). *(La CIOU no arroja ni la calificación ni el salario de cada ocupación, sí permite clasificarlas para este ensayo)*

innato, necesario al crecimiento económico y lo asumen neutro al tipo de modelo y las políticas para impulsarlo. Aceptar la neutralidad del DT ignora que se reparte disímilmente entre sectores y genera desigual dinámica sectorial y disímil crecimiento de la productividad y brechas distributivas. Equivale a admitir que el desempleo y la desigualdad económica son efectos fatales, no relacionados con las políticas para reducir los costos de producción, alterar los precios relativos del capital y el trabajo, la función de producción y el tamaño y dinamismo de la demanda agregada. El desplazamiento del trabajo por el capital no ocurriría si *pari passu* con los estímulos a las

tecnologías se alentaron incrementos del producto iguales a la productividad y los salarios se vincularan a ésta.

Una de las primeras hipótesis (*skill-biased technological change*) asumía que el DT incrementaría los trabajos de mayor calificación y mejor retribuidos, en detrimento de los demás. Para otra, el DT reduce el costo capital, eleva la intensidad del capital y la demanda de trabajo calificado (*capital-skill complementarity*). Hoy se examina cómo la revolución digital reemplaza trabajadores de calificación media que ejecutan tareas rutinarias, codificables (*routine-biased technological change*).

Todos constatan polarización del empleo, merma de empleos de media calificación y medio ingreso⁵ y creciente participación de empleos en los extremos bajo y alto.⁶

La Tabla 1, ilustra los resultados de la exploración del impacto en el trabajo en América Latina.

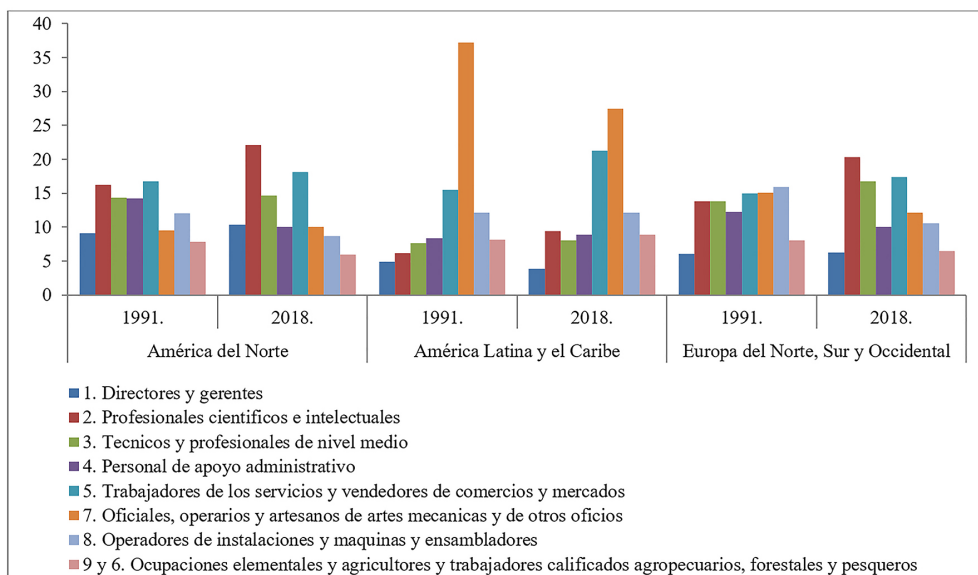
Según estimaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), entre 1991 y 2018,

5 Los que realizan trabajos administrativos, contables, obreros de calificación media.

6 Según Autor (2010) en USA en el aumento de la polarización del empleo las décadas de 1990's y 2000's atribuible a la automatización de la producción, mientras Goos, et al. (2009) encontraron evidencia de que la tecnología profundizó la polarización del empleo en 16 economías europeas entre 1993 y 2006. Herrera, M et al (2019), encontraron los mismos efectos en México.

ocurrieron cambios significativos en la composición de la ocupación⁷ en América Latina y el Caribe (ALyC) por tipo de trabajo desempeñado. Los cambios más amplios: la caída de la participación de la ocupación 7 y el crecimiento de la 5 (gráfico 1). Son interesantes

Gráfico 1. Distribución del empleo según ocupación por región (%)



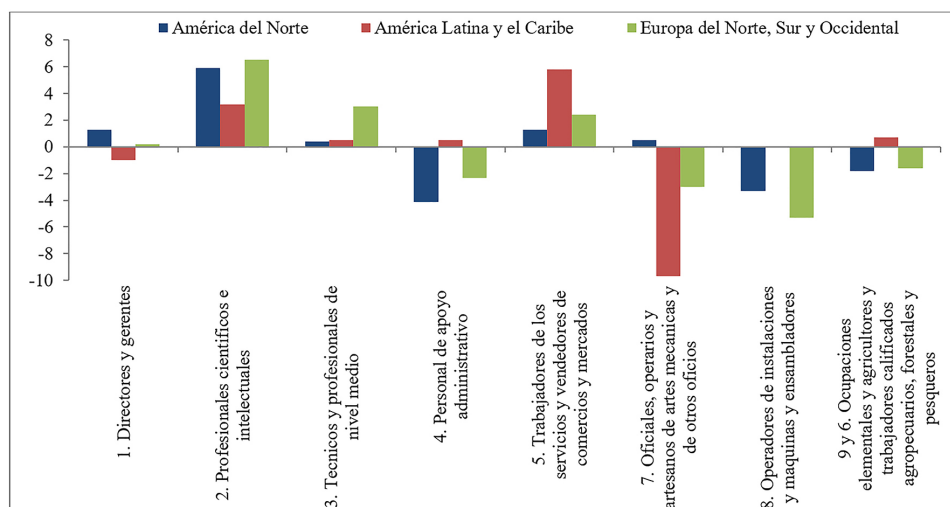
Elaboración propia con base en OIT, 2019

los contrastes en los cambios en ALyC respecto a América del Norte (AN) y Europa Occidental (EO) (gráfico 1): AN y EO tienen una distribución ocupacional más equilibrada (sobre todo en 1991), mayor la participación de las ocupaciones 1, 2 y 3 (sobre todo en 2018) y menor peso de la categoría 7, la más robotizable.

Si bien en las 3 regiones se profundizó la polarización laboral entre 1991 y 2018, los cam-

7 Las personas en ocupación, o personas ocupadas, aquellas en edad de trabajar que, durante un período corto, realizaban alguna actividad productiva o de servicios por remuneración o beneficios. Las personas ocupadas son las ocupadas y «trabajando», que laboraron al menos una hora, y ocupadas pero «sin trabajar» debido a una ausencia temporal o por disposiciones sobre el ordenamiento del tiempo de trabajo (trabajo en turnos, horarios flexibles y licencias compensatorias por horas extraordinarias) (OIT, 2019).

Gráfico 2. Cambio en la participación porcentual de la ocupación, 1991-2018 (puntos porcentuales)



Elaboración propia con base en OIT, 2019

bios importantes en el caso de AlyC se registraron a la baja en la ocupación 7 y al alza en las ocupaciones 5 y 2, mientras que el resto de las ocupaciones presentaron en 2018 niveles de participación casi similares a los de 1991 (ver gráfico 2). Llama la atención que, a diferencia de AN y EO, en AlyC no se presentaron caídas en la participación de las ocupaciones 4 y 8, atribuible a baja penetración de tecnología sustitutiva de trabajo a relocalización del empleo a la maquila.

En efecto, la relocalización de los empleos, efecto del DT se vincula con la apertura de las cuentas comercial y de capital que impulsaron las tareas rutinarias, realizables en cualquier localización y por trabajadores menos calificados y a salario bajos, (autor, 2010).⁸ Es asumible que la reducción de la 4 y 8 en AN y EO resultara de la automatización y por relocalización a países en desarrollo, como AlyC, y pudieron estabilizar las ocupaciones 4 y 8 en la región.

Los cambios por país (gráfico 3), sugieren que, en 1991, Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México tuvieron mayor ocupación en la acti-

⁸ Por ejemplo, empleos de procesamiento de facturas, data entry, declaraciones de impuestos y tareas de ensamblaje.

vidad 6, y a pesar de que ésta disminuyó considerablemente durante el periodo 1991-2018, en 2018 siguió su predominio (excepto en Argentina). Brasil, Chile, Colombia y México registraron un crecimiento importante en la participación en la ocupación 5, que se consolidó como la segunda más amplia en 2018.

Muchos trabajos anuncian grandes cambios ocupacionales alrededor del mundo, en base a los avances en Aprendizaje Automático (*Machine Learning, ML*), que incluye Minería de Datos, Visión Artificial, Estadística Computacional, Robótica Móvil (*Mobile Robotics, MR*). En efecto, en una o dos décadas un 47% del empleo actual en Estados Unidos, podría reemplazarse, elevando la polarización salarial y la desigualdad. Hacia el 2055, sería automatizado al menos el 30% de las tareas en 60% del total de ocupaciones en la OCDE y en Estados Unidos, según McKinsey Global Institute (2017); y el Boston Consulting Group predice que para 2025, el 25% del empleo sería reemplazado por software inteligente o robots en el Reino Unido. No obstante, algunos efectos de la digitalización ya agravan la precarización del empleo: en efecto “los sitios web de trabajo en plataformas de micro-tareas y el trabajo con aplicaciones de la economía de plataformas podrían recrear prácticas laborales que se remontan al siglo XIX y futuras generaciones de «jornaleros digitales»” (OIT, 2019b, pág. 18). Lo cual demanda garantizar plena protección social y derechos laborales.

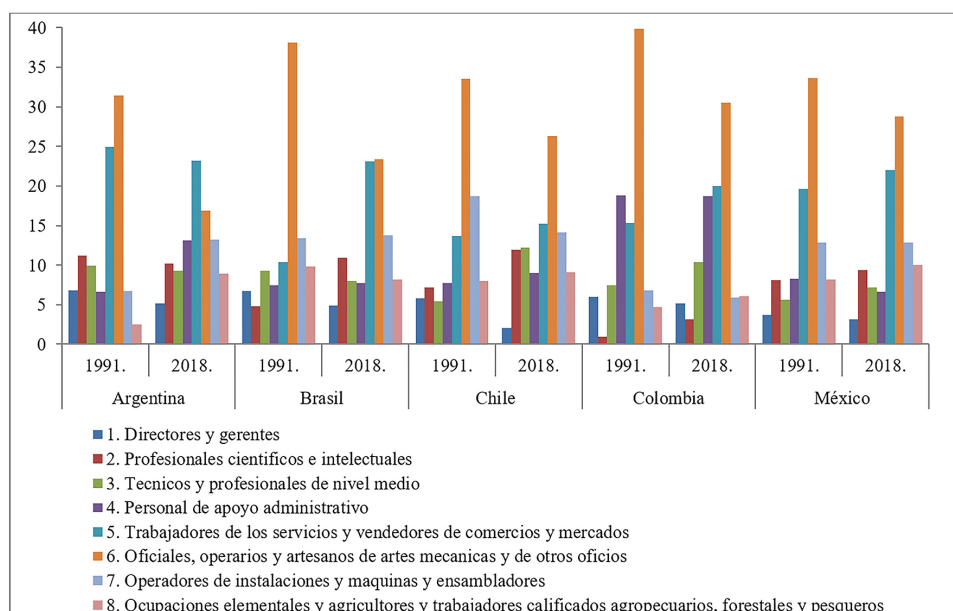
Arntz et al (2016) consideran que se tiende a sobreestimar la posibilidad de automatización de los trabajos al suponer que el conjunto de

actividades de un empleo y no actividades concretas son sustituibles, tampoco ciertas cualidades del trabajo, por ejemplo, las habilidades de comunicación e inteligencia emocional, (robot-proof skills), ausente en los robots, como límite de la sustitución del trabajo. Se asume que esas cualidades definidas históricamente como femeninas se desarrollarán, elevando la participación laboral femenina, el producto y los ingresos. Dado el cambio etario en los países desarrollados, la mano de obra femenina en los en desarrollo, supliría la demanda en actividades del cuidado. Dada la heterogénea estructura económica de los países, el margen de sustitución es variado, por lo que se imponen análisis finos según los contextos particulares. Para países en desarrollo, como ALyC, por los costos de la tecnología de punta, la velocidad de la penetración del DT es más limitada que en la OCDE.

Por todo lo anterior, se enfatiza la urgencia de tasar la IA en función de la naturaleza socializante del trabajo y del ser humano y de las connotaciones morales de ésta y no restringirla a los factores cuantitativos del crecimiento y, en aras de la competitividad empresarial, aceptar *prima facie*, cualquier tecnología que reduzca costos productivos. <

Agradezco a Mónica Santillán, Doctora en Economía por la UNAM su valiosa asistencia, sin la cual este trabajo no hubiera visto luz. Las omisiones y errores son mi responsabilidad exclusiva.

Gráfico 3. Distribución del empleo según ocupación por país (%)



Elaboración propia con base en OIT, 2019

Bibliografía

- Arntz, M., Gregory, T., & Zierahn, U. (2016). The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries: A Comparative Analysis. Paris: OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 189.
- Autor, D. (2010). The Polarization of Job Opportunities in the U.S. Labor Market. The Center for American Progress and The Hamilton Project.
- Bourdieu, Pierre (1996), "La double vérité du travail". En: Pierre Bourdieu (dir.), "Les nouvelles formes de domination au travail. Actes de la recherche en sciences sociales, vol. 114.
- Goos, M., Manning, A., & Salomons, A. (2009). Job Polarization in Europe. American Economic Review: Papers & Proceedings, 99(2), 58-63.
- Herrera, M, Cruz, A., Jaspeado, R (2019), "México: Estructura salarial y desigualdad. Trayectoria durante 1987-2015", en Puyana, A. y Rojas, M, Editores. (2019) Desigualdad y deterioro de las condiciones laborales. Un círculo vicioso en América Latina, FLACSO, México en imprenta
- OIT. (2019). ILOSTAT Database.
- OIT. (2019b). Trabajar para un futuro más prometedor. Ginebra.

Países en desarrollo y sus datos nacionales

Parminder Jeet Singh

Hay dos maneras de ver la economía digital. Una es simplemente como la progresiva automatización de los procesos de producción, que ha estado en marcha durante muchos años y que ahora está alcanzando un nivel inédito. Otra es verla como una discontinuidad distinta, como lo fue la revolución industrial. Esta última, a pocas décadas de algunos rápidos cambios tecno-económicos, inicia un proceso que reforma nuestros sistemas económicos, sociales y políticos durante los siglos XIX y XX. Si bien la colonización del Sur había comenzado antes, fue la industrialización la que la consolidó como un sistema económico global de extracción de recursos minerales de los países en desarrollo y de venta a éstos de productos manufacturados, obteniendo un beneficio neto que originaba una acumulación continua de capital.

Este proceso económico global de capital industrial basado en el Norte, que extrae la mayor parte del valor económico, ha sido un factor clave de las desigualdades geo-económicas. Permanece incluso después de que los países colonizados obtuvieran la independencia política, que se conoce como neocolonización. Durante la última parte del siglo XX, el control de las cadenas de valor mundiales se da cada vez más a través de la posesión de la propiedad intelectual. Al tiempo que gran parte de la industria manufacturera se traslada a centros de mano de obra de bajo costo en el Sur.

Parminder Jeet Singh es integrante de IT for Change, India, y de la Coalición Just Net.

La deliberada invisibilidad del valor económico de los datos

Lo que está sucediendo ahora es que el capital digital -que consiste en competencias para recopilar y procesar datos, y convertirlos en inteligencia digital- está reemplazando a la propiedad intelectual en la cima de las cadenas de valor mundiales. Seis de las ocho principales empresas mundiales por capitalización bursátil son, hoy en día, empresas digitales y de datos, cuando hace una década esta lista estaba dominada por gigantes industriales como GE y Exxon. No sólo el nivel de dominación, sino también la velocidad con la que las empresas digitales y de datos lo han logrado, son igualmente ilustrativas del poder de lo digital y de los datos. Hasta las gigantes de la industria, la agricultura y la informática, como GE, Monsanto-Bayer e Intel, se declaran empresas centradas en datos. Hoy, las principales empresas automovilísticas temen menos la competencia entre ellas y más que Google o Apple puedan dominar incluso el sector del transporte, dadas sus destrezas digitales y manejo de datos.

¿Por qué, cuando las salas de juntas de todas las empresas parecen estar totalmente preocupadas con el valor económico de los datos, las discusiones sobre políticas eluden este tema casi por completo? Este tema es, en efecto, difícil y complejo, por muy importante que sea. Pero quizás lo más significativo es la economía política que está detrás del hecho de que no se lo tome con la seriedad que requiere. Las potencias económicas y políticas del Norte -que también controlan gran parte del relato digital a través de su financia-

ción y otros tipos de influencia sobre los grupos de expertos, los centros de investigación académica, etc.- tienen una resistencia activa a discutir este tema. La norma actual por defecto es que quien recoge los datos se apropia de todo su valor económico. Como dicen, “la posesión es el 90% de la ley”. Es esta ley de la selva la que opera actualmente en lo que se refiere al valor económico de los datos, a medida que es reconocido casi universalmente como el recurso central de la economía digital. Las empresas estadounidenses recopilan y procesan la mayor parte de los datos del mundo en la actualidad y, por lo tanto, están extrayendo miles de millones y billones de dólares de todo el mundo. La UE y otros socios de EE.UU. miembros de la OCDE han optado por seguirle el juego como fieles miembros del club de los países ricos.

El Norte quisiera que el valor económico de los datos permanezca invisible, o que (como en el caso de la UE) se vea ocultado por debates restringidos a la privacidad. En el mejor de los casos, con reticencia aceptan abordar la propiedad individual de los datos e incluso la idea muy poco práctica de monetizar dicha propiedad individual. Los estudios académicos del Norte han permanecido casi totalmente confinados a estas áreas. Quiérase o no, esto ha servido a los intereses digitales dominantes a nivel mundial para ganar tiempo y protección para afianzar sus modelos de negocio y su dominio económico global. Pronto se convertirá también en dominación social, política y cultural. Los países en desarrollo observan impotentes este futuro que parece inevitable. Los estudios y la incidencia política por parte de la sociedad civil en el Sur han aportado poco en este sentido, puesto que también siguen centrados en temas de privacidad y propiedad individual de los datos.

Más allá de la privacidad y demás demandas individuales de datos

Por supuesto que no sería ni lógico ni pragmático negar o menoscabar la importancia de la privacidad. Los derechos civiles y políticos de

los individuos, y la soberanía sobre su persona y su espacio vital, constituyen la base misma de la vida civilizada. Pero al mismo tiempo, los datos, y la inteligencia digital derivada de ellos, son el insumo base de una economía digital. El funcionamiento autónomo e inteligente de los procesos de producción y otros sistemas sociales proporciona nuevas e inmensas eficiencias y beneficios, al igual que lo hizo la mecanización para la revolución industrial.

En primer lugar, se debe tomar colectivamente una decisión social y política sobre qué tipos de datos no se deben producir y/o procesar, en absoluto, porque la ventaja con respecto a un posible daño puede ser demasiado exigua. Pero la decisión tiene que ser pragmática, en función del interés público más amplio. Por ejemplo, es fácil decir que nunca se debe recopilar datos de localización, pero los sistemas de transporte digital, como los servicios de viajes en automóvil (incluso si son de la variedad cooperativa), no pueden funcionar sin tales datos. Ciertos tipos de discurso de “negación de datos”, o de que “todos los datos son tóxicos”, son quizás similares a los anhelos poéticos en la Europa del siglo XIX por la pureza de la vida preindustrial (y hasta mucho más tarde en los países colonizados). Tales reflexiones y literatura tienen un gran valor. Sin embargo, las consideraciones económicas, especialmente las que afectan al destino económico, político y social a largo plazo de los países, también requieren ir más allá de ello. Incluso cuando se toma una decisión de “no recoger ni procesar” ciertos tipos de datos, siempre habrá una gran cantidad de datos - personales, sociales, de artefactos y naturales- que será necesario recoger y procesar, y de allí extraer la inteligencia digital.

Los marcos económicos en torno a los datos deben mirar más allá de la privacidad. Los datos son la materia prima de la economía digital. El producto final es la inteligencia digital, que es lo que tiene un valor económico real. Gran parte de esa inteligencia, derivada de datos sobre personas, grupos y comunidades, es básicamente “inteligencia *sobre ellos*”:

qué hacen, cómo lo hacen, qué relaciones mantienen, probabilidades de comportamiento futuro, etc. A diferencia de lo que ocurre en el marco de la privacidad, donde el lema es casi “no obtendrán ningún dato mío”, en una economía digital muchas personas encuentran que tales datos y la “inteligencia sobre ellas” les es útil, en manos de actores benignos que les ofrecen servicios extremadamente beneficiosos. Éstos pueden ir desde servicios digitales personales -que pronto serán del nivel de asistente digital- hasta todo tipo de servicios relacionados con el transporte, la salud, la educación, los medios de subsistencia, el comercio, etc. Ya sabemos que la inmensa mayoría de las personas valoran enormemente estos servicios y se negarían a renunciar a ellos. De hecho, empleados adecuadamente, podrían contribuir en gran medida al bienestar humano, en un orden comparable al de la industrialización.

Por lo tanto, la cuestión clave de la economía digital no es negar completamente la entrega de los datos y la “inteligencia sobre uno mismo” (aunque algunos tipos sí tendrían que ser simplemente negados). Se trata de (1) compartirla sólo con agentes de confianza que utilizarán dichos datos únicamente en beneficio de la persona, y (2) mantener el control sobre cómo se utilizan. Es ese control el que puede expresarse en términos de ser dueño de los datos propios y de la “inteligencia sobre uno mismo”.

El carácter de activo económico de los datos propios y de la inteligencia digital de una persona es, por lo tanto, diferente de las cosas físicas, o incluso de buena parte de la propiedad intelectual, en el sentido de que estos últimos pueden ser totalmente disociados y separados del lugar/creador/dueño original, y su valor económico sigue subsistiendo “en sí mismo”. Por lo tanto, tiene sentido vender bienes físicos o propiedad intelectual que uno/a pueda poseer. Sin embargo, los datos y la inteligencia digital sobre un individuo o un grupo tienen valor económico, principalmente al aplicarse a ese individuo o grupo en particular. Esto significa que su valor económico

no puede ser nunca desprendido completamente del individuo/grupo en cuestión. Por lo tanto, nunca es prudente vender datos o inteligencia sobre uno mismo. El comprador de tales datos simplemente cobraría esa cantidad al vendedor de datos en dinero u otro tipo de costo de los servicios basados en datos que proporciona. El comprador también se consideraría entonces plenamente autorizado a emplear la información resultante de la manera que mejor le convenga, lo que, por la propia naturaleza de dicha información, es probable que sea a expensas de la persona o el grupo que inicialmente proporcionó los datos en cuestión, y a quienes se refieren estos datos. Nunca podrá ser un acuerdo beneficioso.

Propiedad colectiva o comunitaria de los datos

Por lo tanto, lo que realmente debería interesar a cualquier persona no es monetizar los datos y la inteligencia digital sobre sí misma, sino asegurarse de que siempre se utilicen de una manera que sea beneficiosa para ella. Las numerosas iniciativas relacionadas con la monetización de los datos, incluida una propuesta reciente del Gobernador del Estado de California en los EE.UU., de “dividendo digital”, son poco útiles, aparte de enturbiar aún más el debate sobre la propiedad de los datos y su aplicación con sentido. Incluso la monetización colectiva de los datos por parte de grupos y comunidades tiene un sentido limitado si significa que el comprador obtenga derechos casi absolutos para utilizar esos datos y la inteligencia resultante, para controlar y explotar esos grupos y comunidades. Así de extremo es el tipo de poder que los datos y la inteligencia digital ponen en manos de quienes los poseen. (Por cierto, las empresas digitales que obtienen super ganancias deben, sin duda, estar sujetas a impuestos adecuados, pero esto es distinto de la monetización colectiva de los datos).

En cuanto a la verdadera cuestión de poder garantizar que los datos y la inteligencia digital se empleen de acuerdo con los intereses de

quien los proporciona, hay dos problemas interrelacionados. Existe una asimetría de poder extremadamente alta entre los individuos y las corporaciones digitales, y expectativas completamente irreales de responsabilidad y mérito personal. Es prácticamente imposible que los individuos emprendan esta tarea por sí mismos; eso todos lo sabemos muy bien por la experiencia de varios años. Esto significa que sólo el colectivo, que es lo suficientemente fuerte como para actuar de manera fructífera, puede garantizar que los datos y la inteligencia digital sobre sus miembros se utilicen en su propio interés, y nunca de otro modo. Esto establece la razón de ser de la propiedad colectiva o comunitaria (incluyendo la comunidad nacional) de los datos y la inteligencia digital sobre los miembros de un determinado grupo, comunidad o nación.

La justificación de la propiedad colectiva de los datos se ve reforzada por algunos hechos importantes. Gran parte del valor de los datos no está en los datos individuales *per se*, sino en las relaciones entre los datos de diferentes personas y grupos. Por lo tanto, este valor está ubicado socialmente. La protección de datos personales sólo está disponible para los datos de identificación personal. Pero suponemos que haya ciertos datos sobre algunas personas que viven en una aldea, aunque estén anonimizados en relación con las personas concernidas por separado. Estos datos comunes sobre lo que hacen y cómo, sus preferencias, relaciones, etc. pueden ser utilizados para beneficiarlas o perjudicarlas, independientemente de si dicho perjuicio o beneficio es aleatorio con respecto a cuál de estas personas resulte perjudicada o beneficiada en un momento dado. No hay ninguna razón que impida que estos individuos como grupo estén justificados para poseer y controlar juntos el uso de datos e inteligencia sobre ellos, de la misma manera que un individuo lo hace por separado sobre sí mismo. Los posibles daños o beneficios para las personas son casi igual de grandes. Por lo tanto, un grupo de personas debería poder poseer colectivamente los datos sobre ellos. Además, aunque no estén personalmente identificables, muchos tipos

de derivados de inteligencia a partir de datos tienen un enorme valor económico. Es lógico que a quienes se refieren los datos originales, y que se puede considerar que han contribuido a su generación, tengan un interés en su valor económico.

Se pueden dar muchos ejemplos que justifiquen esta propiedad colectiva o comunitaria de los datos. Es justo que los habitantes de una ciudad sean dueños de los datos de desplazamiento en la ciudad, y, por ejemplo, que no tengan que recomprarlos a empresas digitales como Uber o Google para emplearlos en la gestión inteligente del tráfico. Los agricultores deberían poseer colectivamente los datos sobre sus campos, prácticas agrícolas, suelo local, condiciones climáticas, etc., y no permitir que las empresas digitales utilicen la inteligencia de esos datos para dictarles qué hacer unilateralmente. Y así sucesivamente, prácticamente en todos los sectores.

La geo-economía de los datos

Si bien, al menos en la UE, se habla mucho en torno a los datos, y también sobre diversos tipos de explotación por parte de las empresas de datos, se tiende a ver el problema desde un marco de “empresas frente a consumidores”. Esto centra toda la atención en (1) la privacidad / propiedad personal de los datos y (2) la regulación de las plataformas, áreas en las que se trabaja mucho en Europa. La UE no está tan interesada en el aspecto geoeconómico de la dinámica entre países de la economía digital mundial, porque quiere hacerle el juego a EEUU para mantener el dominio del Norte sobre la economía mundial, incluso a medida que ésta se convierte en digital. (Aunque, internamente, la UE sigue siendo muy ambigua sobre el tema porque se encuentra marginada de la economía mundial digital/de datos, casi tanto como el Sur).

En un contexto en el que sus economías digitales en formación nacen en su mayoría con carácter mundial y siguen estando bajo la fuerte influencia, sino bajo control, de corporacio-

nes globales con sede en Estados Unidos, los países en desarrollo tienen actualmente muy poca influencia para la autodeterminación económica en esta área crucial. Para ellos, el primer paso político más importante sería instituir la propiedad de los datos por parte de la comunidad (incluida la comunidad nacional), junto con las políticas, leyes y prácticas derivadas de dicho marco. Esto por sí solo proporcionará el espacio económico, legal y reglamentario -o podríamos decir la arcilla- necesario para comenzar a dar forma a las economías digitales nacionales que mejor sirvan a los intereses de sus ciudadanos, al tiempo que se maximicen las eficiencias digitales sin precedentes y otros beneficios. Así como la industrialización requirió de políticas económicas claras y consistentes, los países en desarrollo necesitan las correspondientes políticas de industrialización digital para la era digital.

Las potencias económicas y políticas dominantes en el ámbito digital tienen mucho interés en evitar que los países en desarrollo se den cuenta de la necesidad de ser dueños de sus datos y, por lo tanto, de regular su libre circulación mundial. Están empeñados enérgicamente en insertar capítulos de comercio electrónico en varios acuerdos comerciales mundiales. En la reciente reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos, en enero de 2019, anunciaron el inicio de negociaciones sobre el comercio electrónico en la OMC sobre una base plurilateral. El objetivo más importante, declarado abiertamente por sus protagonistas, es garantizar la libre circulación global (léase apropiación) de los datos. Si bien la mayoría de los países en desarrollo se quedaron al margen, no pocos han caído en la tentación de estas negociaciones, con la esperanza de que, como en cualquier caso tienen poco conocimiento del fenómeno digital, estos acuerdos potenciales puedan ayudarles a desarrollar sus economías e industrias digitales nacionales. La verdad es exactamente lo contrario. Estos países se quedarán permanentemente en el punto más bajo de las cadenas de valor digital mundiales. Mediante el uso de sus datos y de la inteligencia digi-

tal derivada de ellos, todos sus sectores serán controlados digitalmente desde el Norte, principalmente desde EEUU. Su propio pueblo y sus empresas se verán relegados a realizar los trabajos de gama baja de fabricación terciarizada, de logística, servicios locales baratos, mano de obra digital a destajo como el etiquetado de imágenes, codificación de software, etc., y la mayor parte del valor económico se extraerá hacia el Norte global. Equivale a una reedición de la colonización industrial, quizás incluso peor.

Es importante destacar que la dependencia de quien posee y controla la inteligencia digital referida a un pueblo -sus actividades económicas, políticas y sociales- es tan completa y ruin que, una vez atrapada en ella, será casi imposible que una comunidad o nación pueda salirse. La analogía más cercana tal vez sea la de la dependencia del cuerpo del cerebro. Si el cerebro está controlado por intereses externos, queda poco que se podrá hacer al respecto.

Explorando caminos alternativos

Afortunadamente, en los países en desarrollo están surgiendo algunas iniciativas positivas. La India dio recientemente el primer paso hacia una estrategia de industrialización digital al instituir el concepto de “datos comunitarios” en su proyecto de política de comercio electrónico¹. Se lo ha puesto a disposición del público para su consulta. La política sostiene que las comunidades son dueñas de sus datos y que los datos nacionales son un activo soberano que debe emplearse para el propio desarrollo de un país. Argumenta a favor de proporcionarlos selectivamente a las industrias nacionales y en contra de permitir el acceso irrestricto a los mismos por parte de compañías extranjeras en el exterior. Se espera que esto ayude a desarrollar una industria y una economía digital nacional sólidas. La política prevé la creación de marcos jurídicos y técnicos adecuados para estos fines.

¹ https://dipp.gov.in/sites/default/files/DraftNational_e-commerce_Policy_23February2019.pdf

Podemos esperar que otros países en desarrollo comiencen pronto a adoptar medidas similares, y algunos de ellos ya han iniciado conversaciones internas al respecto. Sin embargo, instituir la propiedad comunitaria de los datos y desarrollar los marcos legales necesarios es apenas un primer paso acertado. Los países en desarrollo tendrán que crear una serie de nuevas instituciones reguladoras y habilitadoras relacionadas con los datos, por una parte, y muchos tipos de infraestructura de datos y sistemas y proyectos de datos comunitarios, por otra.

El hecho de que un país sea dueño de sus datos nacionales no significa en absoluto que el Estado obtenga un acceso libre a esos datos para controlar a sus ciudadanos. Ello presenta una imagen aterradora de un estado autoritario de datos, una tendencia que muchos gobiernos han estado mostrando en gran medida. Sin embargo, tampoco se puede permitir que este peligro y este argumento se empleen para negar a las personas, las comunidades y las naciones su independencia económica digital, su agencia y su desarrollo socioeconómico. Esta es una trampa en la que muchos caen, incluso en el Sur. Entrar en un modo de 'negación de la economía digital' sería muy peligroso para los intereses de los pueblos de los países en

desarrollo. Aquí, las lecciones históricas de la industrialización son, una vez más, instructivas.

Lo que se necesita es algún tipo de nuevo contrato social en torno a los datos, expresado en el constitucionalismo de los datos, que consista en derechos fundamentales relacionados con los datos, así como en disposiciones legales habilitantes. Se necesitan urgentemente muchas nuevas instituciones relacionadas con los datos, que este artículo no alcanza para ahondar. Mientras tanto, el desarrollo de las políticas de propiedad e infraestructura comunitaria de los datos, por un lado, y la creación de marcos de protección de datos y privacidad, por otro, son dos pasos iniciales importantes. Éstos deben considerarse complementarios y no antagónicos entre sí. El proyecto de ley de protección de datos de la India² y los elementos relacionados con los datos de la comunidad en el proyecto de política de comercio electrónico³ destacan y expresan dicha complementariedad. (Traducción ALAI) <

2 https://www.medianama.com/wp-content/uploads/Personal_Data_Protection_Bill2018.pdf

3 https://dipp.gov.in/sites/default/files/DraftNational_e-commerce_Policy_23February2019.pdf

The screenshot shows the ALAI website interface. At the top, it says "AMERICA LATINA en movimiento". Below that, there are navigation tabs: Inicio, Temas Especiales, Búsquedas, Publicaciones Alai, and Servicios. A search bar with "Google Custom" is visible. The main content area features a large article titled "Injerencia de EEUU en BOLIVIA" with a sub-header "SIEMPRE ANTES AHORA". The article includes logos for USAID, NEI, INDI, and IRI. Below the article, there are "Novedades" (News) sections with small images and titles: "Colombia: Después apeseta por el conflicto", "Brasil: Una nave a la deriva", and "El apagón en Venezuela: un crimen de lesa humanidad". On the right side, there is a section "El parte de alai" with a list of digital books, including "Semicapitalismo : el big data en reemplazo del contacto humano" and "Sémiocapitalisme : le big data à la place du contact humain". At the bottom right, there is a "Libros Digitales" section with a book cover titled "Elecciones Desestabilización Corrupción Golpe en Brasil".

A vertical blue banner on the right side of the page. At the top, the website URL "www.alainet.org" is written vertically in white. Below the URL, there is a list of features and services:

- > realidad regional actualizada diariamente
- > dinámicas sociales
- > noticias, opinión y análisis
- > más de mil documentos clasificados
- > búsquedas por tema, autor, fecha, país, palabra clave

El crecimiento exportador en América

Fidel Aroche Reyes

A lo largo del Siglo XX la mayor parte de los países americanos siguieron sendas de crecimiento similares. Por ejemplo, entre 1890 y 1914, después de la larga depresión de 1872 a 1890, gozaron de un período de crecimiento y expansión del bienestar de la población, en parte explicado por el auge de los precios de las materias primas que exportaban en volúmenes crecientes. En muchos países surgió una burguesía nacional manufacturera y de servicios moderna a la par de la *Belle Époque*. Esa modernización primera fue acompañada, no obstante, por el predominio de las oligarquías ligadas a la tierra y los recursos naturales, proclive a emprender negocios asociados con el capital extranjero. La Primera Postguerra provocó inestabilidad de la economía mundial y las economías americanas experimentaron recesiones más o menos severas, más o menos prolongadas, en función también del tamaño del sector externo en la economía nacional que duró hasta mediados de los años 1920.¹

Sin embargo, tanto el auge de la preguerra como las dificultades de la entreguerra dieron lugar al proteccionismo estadounidense a partir de 1921, y sirvieron como barreras proteccionistas para las industrias nacionales. El crecimiento manufacturero de los años 20 y 30 amortiguó en varios casos la recesión externa, mientras que los índices de sustitución de importaciones aumentaron significativamente y diversas leyes de

promoción industrial fueron emitidas en diversos países. Así, la ley de industrias del Perú de 1940 es de las últimas en ser emitidas en esa serie de promoción en la región. Argentina, Uruguay y Chile son de los primeros en torno a 1920. México tuvo la ley de Industrias de Transformación, en 1941 como corolario a una serie de medidas de fomento industrial emitidas desde el final de la revolución.

La Segunda Guerra Mundial fue un tercer momento de crecimiento industrial y hacia la II Posguerra la mayor parte de los Estados adoptaron francas políticas de promoción industrial, asociadas al informe de CEPAL de 1949. Como resultado, el crecimiento económico fue generalizado y se entró en los llamados “años maravillosos”. Era parte del sentido común entre los economistas que el desarrollo económico implicaba industrializar a los países, de modo que la población gozara de empleo formal, ingresos altos y mayor bienestar. La industria, además, es el sector con la mayor capacidad de generalizar el crecimiento del sistema económico entero.

Hacia los años 1970s sin embargo, se generalizaron las críticas a estas políticas y a los aparatos productivos a los que habían dado lugar. Un argumento repetido alude a la incapacidad de los industriales de exportar y competir en los mercados internacionales. En muchos casos, la producción era altamente dependiente de las importaciones de bienes de capital. Por otra parte, considerables segmentos de la producción manufacturera estaban dominados por empresas multinacionales, lo cual implicaba una fuerte dependencia tecnológica, si se considera que los diseños de los bienes y las

1 L. Bértola y J. A. Ocampo. El Desarrollo Económico de América Latina desde la independencia, México, FCE 2013.

Fidel Aroche Reyes, UNAM aroche@unam.mx

marcas eran de propiedad de éstas. No obstante, los historiadores económicos han llamado la atención al hecho de que para entonces ya existían exportaciones crecientes de manufacturas, si bien no eran predominantes.

Durante los años 1970, diversos países mostraron dificultades para continuar con los procesos de industrialización con el crecimiento sostenido, sin embargo. La inflación y los problemas de balance de pagos que surgieron tras el fin de Bretton Woods en 1971, fueron ganando terreno. La realidad parecía dar la razón a los críticos del crecimiento por la industrialización. Argumentaban que era necesario redirigir al aparato productivo hacia sectores donde las economías fueran capaces de competir. La llamada “crisis de la deuda” de los primeros años 1980 justificó generalizar las políticas de estabilización y las “reformas estructurales” con el efecto de dismantelar los aparatos de promoción industrial y promover el crecimiento exportador de las economías. Las Instituciones Financieras Internacionales (IFIs) tuvieron un papel activo en el diagnóstico de las economías y la adopción de tales reformas como soluciones. El alza abrupta de la tasa de interés estadounidense a su record histórico en 1981 y el impacto de eso sobre el precio de las materias primas fue dejada de lado de los análisis sobre la marcha de las economías americanas. Un resultado importante de éstas fue la reorientación de los aparatos productivos en los distintos países, que buscan exportar más como muestra del éxito de las reformas.

Puede hablarse ahora de al menos dos tipos de crecimiento exportador, el primero, asociado con la formalización de Tratados de Libre Comercio (TLC) con los EEUU y Europa y la exportación manufacturera, que corresponde con América Central, México y la cuenca del Caribe. Estos países exportan mano de obra barata esencialmente. El segundo, está asociado con la exportación de materias primas, que corresponde más a los países de América del Sur. En algunos casos la adopción de estas estrategias de promoción exportadora ha llevado al crecimiento por algunos períodos relativamente largos (Chile); en otros, como en México, el auge

exportador se acompaña con el estancamiento de la economía.

En efecto, durante los años 1990 y 2000 los países de América del Sur experimentaron altas tasas de crecimiento, cuando la demanda era financiada por los elevados precios de las materias primas en los mercados internacionales. En la Argentina, el Brasil, Bolivia y el Uruguay, por ejemplo, los gobiernos de entonces adoptaron también políticas de distribución del ingreso y de fortalecimiento del mercado interno; Colombia, Chile y el Perú continuaron con políticas más ortodoxas. Salvo en Paraguay, Bolivia y el Perú, la contracción de los precios de las materias primas significó el fin del auge exportador. Además de ello, las políticas económicas han adoptado un cariz más ortodoxo y pro-cíclico.

Al calor de las reformas estructurales, como ya se ha dicho, diversos países centroamericanos y caribeños, como Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Puerto Rico, República Dominicana y México, han abierto sus economías, promoviendo la inversión extranjera y el establecimiento de plantas encargadas de la manufactura de segmentos productivos intensivos en mano de obra poco calificada (maquila). Este desarrollo se basa en la existencia previa de bases industriales que se reorientaron a las nuevas actividades. De acuerdo con las cuentas nacionales, sin embargo, las exportaciones de estos países han dado un giro hacia la industria manufacturera y en algunos casos, como México, se trata de actividades intensivas en alta tecnología que han mostrado crecimientos extraordinarios de las exportaciones.

Mirando más de cerca, estas exportaciones pertenecen a lo que se llama “cadenas globales de valor”, es decir, se trata de producciones que importan casi la totalidad de sus componentes con el fin de reexportar buena parte de los bienes producidos. Es decir, se añade marginalmente valor a estas producciones, aún si se trata de la última fase de la cadena de producción, como el ensamble final y el empaque. Estas cadenas productivas, por supuesto, están

controladas por empresas multinacionales responsables de la gestión de las marcas, los diseños y la distribución de los bienes en los mercados mundiales, los segmentos productivos más rentables.

Tanto en el caso del modelo de reprimarización de las exportaciones sudamericano como en el de las exportaciones de manufacturas en América Central y México, sin embargo, se trata de producciones poco relacionadas con la economía interna de cada país. En particular, no se crean encadenamientos hacia adelante y aquellos hacia atrás son muy reducidos dado que los bienes de capital fijo y circulante son mayormente importados. Los bienes primarios evidentemente son intensivos en recursos naturales y no siempre demandan cantidades significativas de trabajo, como es el caso de los minerales. Si las empresas productoras son extranjeras, buena parte del valor agregado se exporta al igual que los bienes. Por estas razones, difícilmente los sectores exportadores se pueden convertir en motores del crecimiento.

En el caso del modelo exportador de manufacturas, como parte de las cadenas de valor, las plantas ensambladoras de bienes para la exportación no crean encadenamientos hacia atrás o hacia adelante, dado el carácter “internacional” de las actividades que importan la mayor parte de sus insumos y los bienes de capital empleados y exportan el grueso de la producción. Por otra parte, una condición de este desarrollo es la presencia de salarios reducidos que rentabilizan la inversión, justificados por la escasa productividad del factor trabajo, producto de la misma naturaleza de las actividades. Ello, sin embargo, implica que el consumo de estos trabajadores es reducido. No son el mercado objetivo

Exportaciones de bienes y servicios / PIB

	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015-2016
Paraguay	38,0%	45,2%	37,7%	47,4%	54,8%	52,2%
Bolivia	20,8%	18,7%	20,9%	28,8%	42,9%	38,6%
Costa Rica	33,6%	40,7%	46,0%	47,6%	34,3%	35,6%
México	14,3%	22,6%	28,1%	31,1%	31,4%	34,7%
Chile	26,7%	28,4%	33,1%	33,1%	36,5%	33,5%
Ecuador	31,5%	35,5%	35,6%	37,6%	27,2%	26,7%
Perú	13,6%	13,6%	17,6%	21,7%	26,2%	24,3%
Argentina	7,3%	9,8%	12,5%	14,3%	17,7%	16,2%
Colombia	15,4%	14,8%	16,7%	17,3%	16,6%	15,6%
Brasil	7,9%	8,4%	11,6%	13,5%	10,6%	11,9%

Fuente: obela.org

de los bienes que ensamblan. En síntesis, en este modelo las exportaciones manufactureras tampoco tienen posibilidades de constituirse en motores del crecimiento. Así el peso de las exportaciones en el PIB crece, pero el PIB no crece gran cosa en términos per cápita.

La historia muestra que el crecimiento económico sostenido es un resultado de las estrategias y las políticas que tienen ese objetivo. Este no es un fenómeno que las fuerzas del mercado produzcan en libertad porque los agentes privados no se plantean este objetivo, concentrándose en sus propios intereses. Es necesario que un ente regulador sea quien oriente los esfuerzos hacia el crecimiento, dando incentivos positivos y negativos para la actividad privada, al tiempo que la complementa. Si se revisa la historia de los países hoy desarrollados, en todos los casos aparece el Estado como un actor fundamental de los procesos de crecimiento y de desarrollo, ya sea mediante la intervención directa en la economía, como productor de bienes -por ejemplo- o como responsable de la política económica. Por último, la historia de los modelos de crecimiento exportador recientemente puestos en práctica en América, son resultado de la política económica practicada por Estados imbuidos de retóricas no intervencionistas, pero -finalmente- dando pauta a la senda de las economías. <<

Tendencias regionales e impactos en México: La industria del automóvil América del Norte

Huberto Juárez Núñez

En los albores del siglo xx, la fabricación de automóviles en gran escala fue todo un acontecimiento económico y social, en la medida que al pasar la manufactura de los talleres artesanales a la producción en serie, el impacto en el conjunto industrial fue tan profundo que revolucionó las formas y las dimensiones de integración de las principales ramas productoras de los materiales componentes -encabezados por los productos de hierro y acero- y con ello, la producción de automóviles se transformó en la industria más exitosa en los países con alto desarrollo.

Al mismo tiempo que este proceso se internacionaliza -saltando de Europa a los constructores de Estados Unidos- capturando en su creciente dinámica de producción y consumo a enormes núcleos de población; la fabricación del automóvil, en su acelerada expansión, ha tenido que resolver una de las más complejas integraciones técnicas en tanto cientos de partes y componentes del más diverso tipo tienen que confluir en los puntos fabricación, involucrando en esto a las más diversas y disímiles de las industrias, desde el acero laminado hasta los plásticos; desde el caucho hasta el vidrio; desde los textiles hasta las computadoras de viaje, etc. Todo ello, propicia su efecto multiplicador en las economías donde se produce.

En el caso mexicano, en el que la Producción en Masa es introducida por las empresas fabricantes, encontramos una fase de expansión

Huberto Juárez Núñez es profesor investigador titular, Facultad de Economía, BUAP, Puebla México.

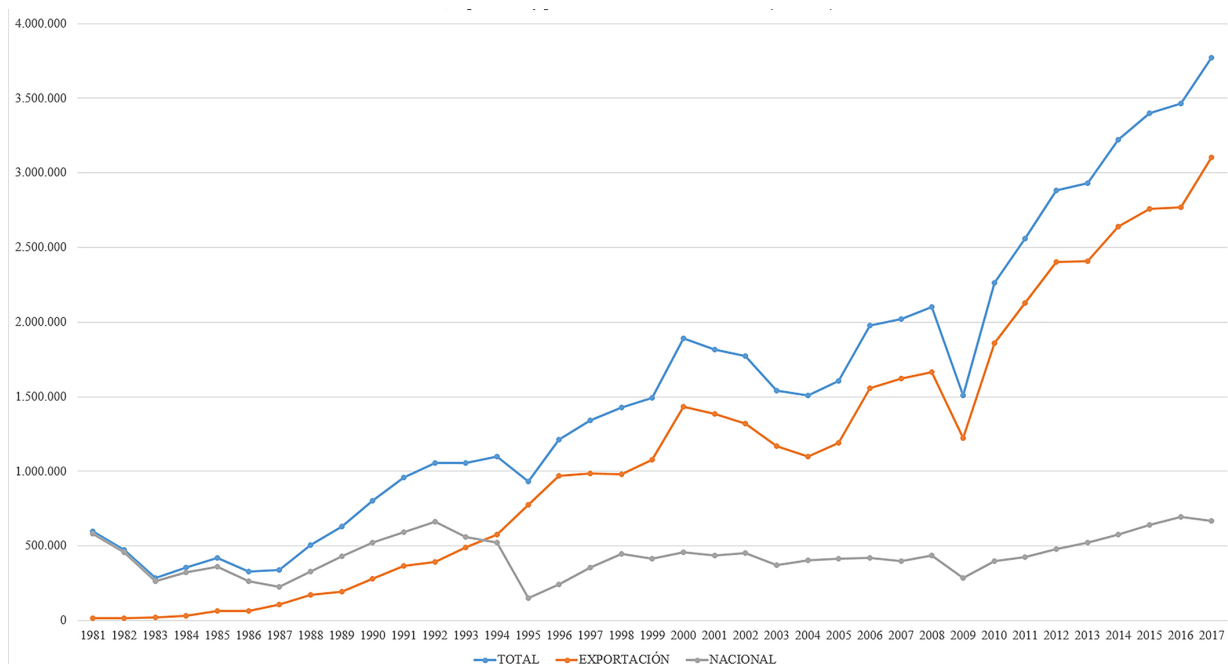
en la fase conocida como *Desarrollo Estabilizador* y que tiene como característica que la mayor parte de la producción automotriz, dominada por cinco grandes transnacionales, tiene como destino el mercado interno. La crisis de los años 82 y 83 cancela esa ruta y con la emisión de los Decretos de Apoyo a la Industria Automotriz de 1983 y 1989, se abre la fase exportadora. En este trabajo, observaremos la maduración de este proceso confirmado por la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y reciente por el Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA - sigla en inglés).

I

Para el período 1983-1994 se pueden reconocer entre los cambios más significativos los siguientes:

- a) Formación de Clusters estructurados en torno a la empresa ensambladora con una nueva industria proveedora de origen externo, que hacia el final de la década de los ochenta desplaza a la proveeduría de origen nacional.
- b) Las nuevas integraciones industriales en el país incluyen a la franja de plantas maquiladoras en el norte del país.
- c) Un nuevo ingrediente, que se volvió de uso intensivo en las décadas siguientes, fue la aparición de la subcontratación (*outsourcing*) de empresas que se incrustaron en las cadenas de valor.
- d) Con la adopción del paradigma toyotista,

Gráfico 1. Producción Automotriz en México Total, exportación y para Mercado Nacional 1981-2017 (unidades)



muy pronto se avanzó en la homologación de la productividad del trabajo con los estándares internacionales.

Todo esto se tradujo en que, a mitad de los años 90, el ingrediente exportador se transforma en el más dinámico, tal como se puede apreciar en el gráfico 1.

Y como también se puede observar, de la segunda mitad de la década de los 90 hasta los años 2008-2009, se profundizó la dependencia de la producción para exportación, con la singularidad de que cerca del 80% de este segmento tiene como destino el mercado norteamericano (en 2017: 77.1% a EU; Canadá 8.9%; Latinoamérica 7.3%; Europa 4.2% y Asia 1.0%. - Fuente: AMIA, 2018).

Por esta razón, la recesión de la economía norteamericana de los años 2000-2004, mostró la vulnerabilidad de las industrias de exportación en el país (junto a los automóviles, el vestido y los electrónicos). Si se observa con detenimiento el comportamiento de la producción automotriz, el comportamiento de

la producción total y la exportación en esos años, encontramos que a partir del año 2000, por cuatro años consecutivos la producción se contrae.

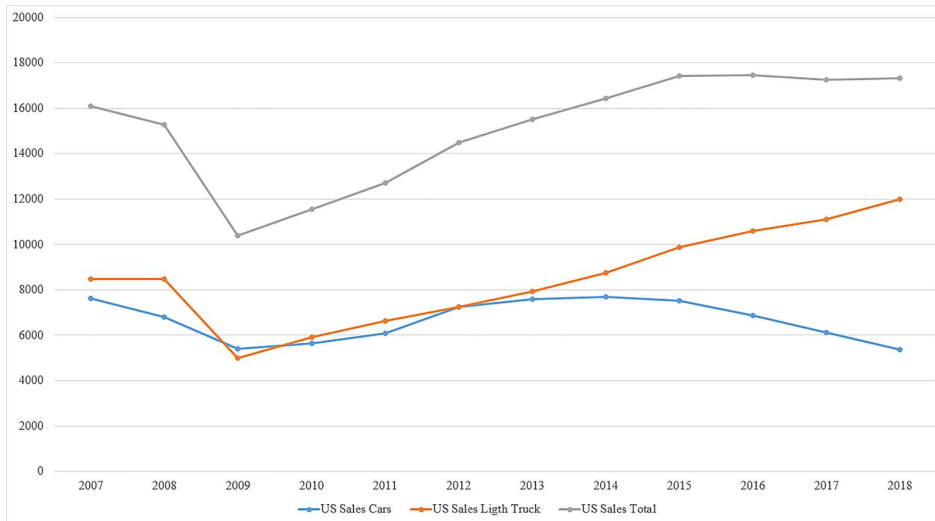
II

Transcurrida la crisis internacional de los años 2008-2009, muy pronto pudieron observarse que las transnacionales norteamericanas aplicaban, con el apoyo de su gobierno y del sindicato UAW, un nuevo diseño de política productiva que habría de moldear la integración de los tres países de América del Norte.

Escribimos en el año 2012 que:

“A partir de este último período se empieza a escribir una nueva historia para México, pues la restructuración de la industria en los EU, bajo la atenta mirada del gobierno norteamericano, empieza el diseño de una estructura que habrá de hacerse presente en los próximos años. Todo indica que la función de las plantas mexicanas en el proyecto anticrisis no está incluida en los planes relacionados a la innovación y al cambio de productos.

Grafico 2. Ventas en EEUU: automóviles y camiones ligeros (2007-2018)
(miles de unidades)



Elaborada por Huberto Juárez Núñez con base en: Wards Auto 2017-2016. Automotive News 2017-2018.

“En ese camino ya se intenta modificar el lugar de las unidades que fueron en la última década la parte más exitosa de las ventas: las Light Trucks (LT) –SUVs, Minivans, Vans, Pickups.” (Juárez, H. Pérez, P. Romero, *Evolución y problemas de la industria manufacturera en México*. p 204, 2013.UNAM.)

El efecto es que, a partir de 2013, México es productor de automóviles y con ello sujeto a una tendencia en el mercado norteamericano que pronto muestra sus efectos. El gráfico 2, de las ventas de vehículos ligeros en EU muestra la tendencia claramente: el consumo de autos empieza a descender y el resultado se manifiesta claramente en los años 2017-2018, con cierres de plantas de autos compactos en EU y Canadá y suspensión de inversiones previstas en México, como es el caso de la planta de Ford en San Luis Potosí (gráfico 2).

III

Después de 13 meses de negociaciones, el 1 de octubre pasado se anunció que existía el acuerdo USMCA. En cuanto a la Industria Automotriz, los acuerdos son:

1. Valor de Contenido Regional (VCR) 75% para autos y camionetas, aplicable en 4 incrementos graduados.
2. Valor de Contenido Laboral (VCL) de 40% para autos y de 45% para camionetas, aplicable en 4 incrementos.
3. “Las compras de acero y aluminio deberá ser originario de la región en, al menos un 70%”.
4. “Se definieron tres categorías de autopartes: esenciales, principales y complementarias, cuyo valor se estableció entre 75%, 70% y 65 %, dependiendo del tipo de autoparte”.

El nuevo Acuerdo fue recibido con beneplácito por las gerencias de las transnacionales, pero con cautela por especialistas en México. Como una forma de salir al paso de las inquietudes respecto de lo que sucederá en México, Ildelfonso Guajardo, quien fuera representante de México en las negociaciones, indicó inmediatamente que el 70% de la industria en México ya estaba en condiciones de cumplir con las nuevas regulaciones. Por su lado, Eduardo Solís, presidente de la AMIA, en su conferencia del 20 de octubre en el CISAN-UNAM, confirmó el anuncio de Guajardo y además indicó que los porcentajes del VCR serán un *promedio corporativo* en los tres países y el VLR se concentrará en EU y el Canadá. De acuerdo a esto, las corporaciones europeas y asiáticas tendrán, en el mediano plazo, que elevar su promedio en México usando los promedios de sus plantas en EU y finalmente, si fuera necesario, reorientar sus flujos de proveeduría hacia América del Norte, y para ello, tienen tiempo suficiente para que, hacia principio del 2023, puedan cumplir con las nuevas normas.

Pero el problema de México en realidad no está ahí —esto es, no para las transnacionales, sino para las cadenas instaladas en México y los trabajadores—, los datos de la producción de 2017-2018 muestran ya el problema planteado por nosotros desde 2013. El cuadro 1 nos muestra que en América del Norte los tres países han tenido bajas en la producción de autos, México la más profunda con -17.38%, algo superior a lo acontecido en la crisis de 2009.

Observando de cerca el fenómeno, los resultados del último año muestran que la estructura de producción de autos, la más importante en el país, se acerca límites muy peligrosos.

Si atendemos la situación de tres casos, los más emblemáticos de la producción de autos en México, caemos en la cuenta que la producción de los autos con mayores niveles de penetración en el mercado en otros tiempos está en puntos de no retorno (cuadro 2).

Conclusión

El efecto combinado de la ausencia de interlocutores mexicanos para establecer condiciones a las transnacionales en el sentido de garantizar resultados que protejan la planta industrial instalada y el empleo, junto a la capacidad de las transnacionales automotrices para moverse libremente en función de sus intereses y en respuestas directas a los comportamientos del mercado, ya han provocado anuncios en el sentido que se moverá o cancelará la producción de autos. Es más que evidente que el primer golpe lo recibirán los trabajadores del automóvil en la región, pero especialmente en este país. <

Cuadro 1

<i>Producción de autos en Norteamérica</i>	2017	2018	Variación
Total automóviles EEUU	3,254,406	2,943,329	-9.56
Total automóviles Canadá	759,012	692,948	-8.70
Total automóviles México	1,903,567	1,572,783	-17.38
Total automóviles Norte América	5,916,985	5,209,060	-11.96

Fuente: Automotive News. 2019

Cuadro 2

<i>Marca / lugar</i>	2017	2018	Variación
Nissan Aguascalientes y Cuernavaca			
Nissan March/micra (México)	71,969	66,842	-7.1
Nissan Note (México)	38,065	19,012	-50.1
Nissan Sentra (México)	283,494	265,890	-6.2
Nissan Tiida (México)	100,893	80,076	-20.6
Nissan Tsuru (México)	22,001	-	-100.0
Nissan Versa (México)	119,661	80,565	-32.7
Chevrolet City Express (México)	16,515	1,050	-93.6
Nissan Pickup / Chassis (México)	121,066	101,410	-16.2
Nissan NV200 (México)	23,710	20,046	-15.5
Ford Cuautitlán y Hermosillo			
Ford Fiesta (México)	68,034	66,680	-2.0
Ford Fusion (México)	204,672	180,151	-12.0
Lincoln MKZ (México)	39,087	33,677	-13.8
Volkswagen Puebla			
Volkswagen Beetle (México)	35,251	22,304	-36.7
Volkswagen Beetle Convertible (México)	24,232	15,542	-35.9
Volkswagen Golf (México)	95,022	48,641	-48.8
Volkswagen Jetta (México)	208,777	152,619	-26.9

Fuente: Automotive News. 2019

Desintegración regional, el viejo -y más certero- recurso de dominación

Luis Wainer

El ciclo de gobiernos progresistas, iniciado con Hugo Chávez en 1999, encontró una década y media después, un intento sincronizado por parte de las derechas continentales por reagruparse. Éstas confeccionaron una serie de acciones tácticas más sofisticadas, que buscaron articular presión judicial, económica y mediática para desmontar, entre otras cosas, la centralidad del Estado en los asuntos económicos. Buscaron, sobre todo, desarmar una inédita institucionalidad de cooperación regional que había encontrado su punto más alto en la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), en 2014.

El “No al ALCA” de noviembre de 2005 debe comprenderse a partir de cuatro hechos puntuales que coadyuvaron a su realización: el *primero*, cuando la III Cumbre de las Américas, en la ciudad de Quebec en 2001, había asumido un preacuerdo en relación al ALCA, donde todos los países -con la sola excepción de Venezuela- se habían comprometido a su firma en 2005, en Buenos Aires. El *segundo* hecho, el golpe que Venezuela recibe en abril de 2002, que acelera un proceso de radicalización en aquel país y que, sobre todo, refuerza la visión de que ninguna nación podía sostener un proceso de ampliación democrática de

manera individual. El *tercero*, mayormente reconocido, fue la llegada a los gobiernos de Argentina, Brasil y Uruguay, de tres dirigentes que calibraron una misma sintonía -en general- en materia de integración y sobre aquel diagnóstico. El *cuarto* y último, la firma de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) en diciembre de 2004, que asomaba no solo como a una ruptura de los patrones neoliberales, sino porque se presentaba como un organismo “antiimperialista” y “anticapitalista”, que planteaba un acercamiento inédito entre naciones sudamericanas y caribeñas, sobre principios ideológicos muy definidos¹: *complementariedad económica* y *cooperación solidaria* entre los países, para consolidar tratos especiales y diferenciados en relación a los niveles de desarrollo de las economías nacionales, pero apuntando a una amplia integración -inclusive no esencialmente comercial y económica- política, cultural, social y científica².

Si el ALBA era por entonces una agenda alternativa al ALCA, el “No al ALCA” se va a transformar en el hecho que posibilitó finalmente la creación de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) en 2008 y luego de la CELAC en 2010. Estos serían ensayos más amplios que buscaban romper con los tradicionales

Luis Wainer es sociólogo UBA / Mg. Estudios Latinoamericanos. Docente e investigador UNSAM-UNDAV-UNAHUR. Coordinador Área de Estudios Nuestroamericanos Centro C. de la Cooperación “Floreal Gorini”.

1 Lewit, A. “Emergencia y consolidación del ALBA”, en Karg, J. y A. Lewit, *Del no al Alca a Unasur*. CCC, Buenos Aires, 2015.

2 Chávez, H. “De la integración económica a la Alternativa Bolivariana para América Latina”, Caracas, 2003.

modos de integración -fungidos a partir de la división internacional del trabajo y del lugar de nuestras economías como proveedoras de productos de bajo valor agregado- y bajo la premisa de reponer la discusión sobre el desarrollo.

Recursos naturales y militarización como ejes de la integración

Sabemos que América Latina ha realizado muchos esfuerzos por concebir nuevos modos de integración, no sin dificultades. UNASUR y CELAC impulsaron grandes debates sobre cuestiones sustanciales como, por ejemplo, la defensa de las democracias, a sabiendas de su fragilidad en cuanto éstas afecten los intereses de las elites políticas y económicas (así aparece, inclusive, en la Declaración Especial sobre la Defensa de la Democracia y el Orden Constitucional de CELAC, de 2011³).

También sobre el rol que la región debía ocupar en un naciente mundo de características multipolares y entonces, de múltiples esquemas de integración; el no menor debate sobre cómo se iba a relacionar la región con China en los próximos años en materia de infraestructura y explotación de recursos naturales. Otro de los puntos salientes, fue la búsqueda de crear una nueva arquitectura financiera, a los efectos de protegerse de fondos especulativos, al mismo tiempo que la necesidad de contemplar un límite a la hegemonía del capital financiero, buscando abrir paso a la inversión productiva⁴; en consecuencia, el inicio de las dificultosas negociaciones para la creación del Banco del Sur.

Importante fue el rol de UNASUR buscando convertir los recursos naturales en el eje central a partir del cual pensar el esquema de integración, relacionado a la necesidad de diagramar una política común de defensa, a partir del

3 CELAC, 2011, Caracas.

4 Landa, R. “El desafío de la historia y los pasos hacia la integración continental desde CELAC”, en Karg, J. y A. Lewit, *Del no al Alca a Unasur*. CCC, Buenos Aires, 2015.

Consejo Suramericano de Defensa (en tiempos de una denunciada injerencia de los Estados Unidos en Bolivia). También el de CELAC, en cuanto a las críticas hacia los mecanismos tradicionales de “integración” como el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR), o la Organización de los Estados Americanos (OEA) en pos de buscar desmilitarizar la región, como modo fundamental de protección de los recursos naturales, a la vez que consagrar América Latina como zona de paz.

Entre otros debates, lugar central ocuparon también las históricas causas de liberación como la de Puerto Rico, la incesante condena al bloqueo a Cuba y el incesante rechazo a la injerencia a Venezuela. Claro que también, la cuestión Malvinas, que por primera vez se convirtió en una causa regional, dado el foco del conflicto puesto en el saqueo de los recursos naturales, además de denunciar el colonialismo británico asociado a los intereses norteamericanos en relación a la militarización del Atlántico Sur, como llave para el ingreso al continente Antártico (principal reserva de agua dulce del planeta).

Desmontar la institucionalidad emergente: indicadores de la desintegración

Desde la VII Cumbre de las Américas en abril de 2015 en Panamá, el escenario regional empezó a dar cuenta de algunas fisuras que marcaron el pulso de la actual fase de desintegración. Aunque la presencia de Cuba -luego de su expulsión de la OEA en 1962 por “incompatibilidad con el Sistema Interamericano”- prologaba un encuentro histórico, sin embargo, la clave de época se jugaría en otro terreno: fundamentalmente la calificación planteada por parte de Estados Unidos a Venezuela como “Amenaza a la Seguridad Norteamericana”, sería el hito central sobre el cual se organizó el nuevo ciclo injerencista.

Se planteaba en ese mismo tono el conflicto de Argentina con los fondos especulativos en lo que era un significativo golpe de mercado, y el

ya iniciado proceso de *impeachment* en Brasil; como pudimos ver temas determinantes a la hora de golpear a los tres países más importantes de América del Sur y clave para comprender el fin de los gobiernos de Cristina Fernández y Dilma Rousseff, al mismo tiempo que el ritmo de asedio internacional que adquirió, desde entonces, la situación de Venezuela y que hoy expresa una profundización de la intervención y el intento de golpe.

Algunos pronto indicadores de la desintegración fueron, por ejemplo, la parálisis de UNASUR frente al golpe de Estado en Brasil (y hoy en Venezuela), la crisis que presentó Mercosur en torno a la posición por parte de Argentina, Brasil y Paraguay buscando expulsar a Venezuela o, por ejemplo, la aceptación del gobierno argentino en cuanto a “remover los obstáculos” que impidiesen la explotación británica en las Islas Malvinas y sus espacios marítimos circundantes, como se conoció en el acuerdo del 13 de septiembre de 2016 entre Gran Bretaña y Argentina.

Las visitas de Barack Obama a Cuba y Argentina en 2016 dejaron al descubierto el programa trazado para esta etapa por parte del Departamento de Estado norteamericano⁵: además de la cuestión sobre el rol de las Fuerzas Armadas en seguridad interior, se planteaba la instalación de bases militares y la cooperación en materia de seguridad hemisférica. Desde marzo de 2016, el conocimiento sobre la intención de emplazar una nueva base militar en el Atlántico Sur (Tierra del Fuego) irá caracterizando la escena injerencista, a las que actualmente se suman otras en Neuquén, Jujuy y Misiones (conocidas “rutas” del petróleo y del litio, y el Acuífero guaraní).

En vistas de la recomposición, frente a Brasil y Venezuela, Argentina mostró credenciales neo-coloniales: en ambos casos reconociendo rápidamente al gobierno golpista (Brasil) o hace unas semanas al “autoproclamado” Juan

Guaidó (Venezuela). Además, como motor en la promoción de un grupo de países que -además de salir de UNASUR- debían consolidar un espacio de presión a Venezuela y de crítica a las instancias regionales, como finalmente fue el “Grupo de Lima”. Los giros políticos de Argentina, Brasil, Chile y Ecuador finalmente pusieron en jaque a UNASUR.

En continuidad con el mencionado Decreto sancionatorio de Obama de 2015, se puso en marcha la “Orden Ejecutiva” propuesta por Donald Trump en agosto de 2017, que implicó la prohibición de refinanciar los bonos de la deuda contraída con el país del norte, un conjunto de sanciones a las transacciones privadas con el Estado venezolano o con PDVSA, sumado al embargo de armas por parte de la Unión Europea, a cierres unilaterales de cuentas del Estado en el exterior, cancelación de pagos, depósitos y contratos.⁶

Una serie de ejercicios militares norteamericanos en zonas estratégicas (Amazonía brasileña, Patagonia y nordeste argentino y costas de Chile) se realizaron frente a la pasividad de una CELAC que en otrora había hecho programa de la denuncia de este tipo de acciones. UNASUR además, operó desde enero de 2017 sin Secretario General, por falta de acuerdo, así como tampoco una agenda de trabajo. Finalmente, seis países (Argentina, Brasil, Colombia, Paraguay, Chile y Perú) suspendieron su participación en el organismo a partir de abril de 2018.

Las derechas regionales cuando acceden al gobierno, a sabiendas del rol estratégico de la institucionalidad regional, hacen programa urgente de su desmonte. Sobre todo, cuando la conformación de esta inédita arquitectura latinoamericana, como hemos visto, buscaba custodiar la defensa de las soberanías nacionales, los recursos naturales del continente y la ampliación de las fronteras democráticas. Todo ello, como condición necesaria para finalmente discutir el desarrollo. ◀

5 Véase: Wainer Luis, “Argentina, de la opción por el Atlántico Sur a la Alianza del Pacífico”, Alainet, junio de 2016.

6 Véase: Wainer, Luis, “El chavismo triunfó otra vez. La oposición en retirada hacia el plano de la presión internacional”, Nodal, mayo de 2018.

Publicaciones ALAI:

40 años en la lucha por la democratización de la comunicación en América Latina, con aportes de análisis y propuestas.

www.alainet.org/es/listado-libros

2001



2005



2007



2013



revista mensual
ACTUALIDAD Y PENSAMIENTO LATINOAMERICANO

- Realidad regional
- Procesos sociales
- Problemáticas contemporáneas

Un esfuerzo conjunto de destacados analistas y pensadores/as, organizaciones sociales y ciudadanas, escritores/as y comunicadores/as comprometidos/as con las causas sociales.

Fuente de información imprescindible para líderes de opinión, dirigentes sociales, activistas políticos, centros de estudios y formación, periodistas y medios de comunicación, organismos de desarrollo, etc.

AMERICA LATINA
en movimiento

¡SUSCRÍBETE!

Tu aporte garantiza la continuidad y calidad de nuestra labor informativa
info@alainet.org • www.alainet.org/es/info-revistas