

NÚMERO 22 - 23 / VERANO - OTOÑO 2008

TERRITORIO ECONOMÍA

SIREM

Sistema de Información Regional de México

SIREM

Sistema de Información Regional de México, S.A. de C.V.

En SIREM lo podemos orientar con información, análisis y proyecciones sobre el comportamiento de la economía mexicana

Suscríbase a nuestros modelos

Macroeconómico

Regional

Municipal

Sectorial

Proyectos e investigaciones especiales

Presentaciones e informes técnicos

Asesoría y consultoría

Visite nuestra página
Demostraciones en línea

www.sirem.info

sirem@sirem.com.mx

Teléfono / Fax 55-84-99-09

TERRITORIO y ECONOMÍA

NÚMERO 22 - 23 / VERANO - OTOÑO 2008

SIREM

Sistema de Información Regional de México

Socios Directores: León Bendesky, Víctor M. Godínez y Miguel Ángel Mendoza. **Análisis:** Robert Burns, Sergio Garduño, Rodrigo Granovsky y Manuel Minjares. **Proyectos:** José O. Martínez. **Ventas:** David Ricardo Vizcarra. **Apoyo administrativo:** David Pérez.

Director

Víctor M. Godínez

Consejo editorial

León Bendesky (SIREM)

Jorge Carrillo (El Colegio de la Frontera Norte)

Guillermo Castro (Ciudad del Saber, Panamá)

Miguel Ceara Hatton (Santo Domingo)

Roberto P. Guimarães (ONU, Nueva York)

Florencio Gudiño (EuroSocial, Madrid)

Alexander Jachnow (Universidad Técnica de Berlín)

Luis Maira (Santiago de Chile)

José Octavio Martínez (México)

Miguel Ángel Mendoza (SIREM)

Josep Maria Pascual (Estrategia de Calidad Urbana
S.L. Barcelona)

Rodrigo de Oliveira Perpétuo (Belo Horizonte)

Mario Polèse (Universidad de Québec)

Marc Rimez (Bruselas)

Federico Rubli Kaiser (Banco de México)

Editor

Roberto González Amador

Territorio y Economía es una revista trimestral de SIREM S.A. de C.V. Editor responsable: Víctor Manuel Godínez Zúñiga. Número de certificado de reserva de título otorgado por el Instituto Nacional de Derecho de Autor: 04-2007-121712202700-102. Número de certificado de licitud de título otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación: 12417. Número de certificado de licitud de contenido otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación: 9987. ISSN: 1665-8795. SIREM S.A. de C.V. Atlxco 84. Colonia Condesa. Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06140, México D.F. Teléfono y fax (+52 55) 55 84 99 09 Distribución: SIREM S.A. de C.V. Prohibida la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación sin autorización por escrito del director.

Diseño e impresión: **CAJAM**
DISEÑERÍA

Correo electrónico: sirem@sirem.com.mx

Página web: www.territorioyeconomia.com

Contenido

DIGRESIÓN EDITORIAL

CRACS Y PÁNICOS

.....

2 **Charles P. Kindleberger**

DE LA EXHUBERANCIA

A LA CRISIS FINANCIERA

.....

4 **León Bendesky**

ASISTENCIA MILITAR,

VIOLENCIA Y CONTROL DE

RECURSOS ENERGÉTICOS

.....

19 **Mario Cruz Cruz**

CARTOGRAMAS: UNA VISIÓN

ALTERNATIVA DE MÉXICO

.....

34 **Robert Burns**

REFORMA MUNICIPAL

Y COOPERACIÓN

INTERNACIONAL PARA

EL DESARROLLO EN

AMÉRICA LATINA

.....

38 **Adelaida Esther Ponce Adame**

CRACS Y PÁNICOS

Charles P. Kindleberger

Un crac es un colapso de los precios de los activos o, tal vez, la quiebra de una importante compañía o banco. Un pánico es “un repentino miedo sin causa”, que puede tener lugar en los mercados de activos o acarrear una precipitación de activos poco líquidos a otros que lo son más. La crisis financiera puede implicar una o ambas cosas, en cualquier orden. El colapso de las acciones de la South Sea y del Sword Blade Bank estuvieron a punto de hundir al Banco de Inglaterra. El *crac* y el pánico de 1929 en la Bolsa neoyorquina extendieron la liquidación a otros mercados de activos y paralizó el crédito para asestar un duro golpe a la producción. Pero no desembocó en un pánico del mercado de capitales, como revelaron los notables aumentos de los tipos de interés o las retiradas masivas de los haberes de los bancos, probablemente por la acción eficaz de la Reserva Federal de Nueva York al inyectar fondos al mercado. En 1893, la falta de confianza en la capacidad de Estados Unidos para mantener el patrón oro bajo la presión de los intereses de la plata condujo a la presión del mercado de capitales y finalmente del pánico a la quiebra bancaria y, a través de ella, a la presión en los mercados de títulos.

El sistema posee un *feedback* positivo. Un descenso de los precios reduce el valor de las garantías e induce a los bancos a solicitar el reembolso de préstamos o a rechazar otros nuevos, haciendo que los bancos comerciales vendan bienes, que las familias vendan títulos, que la industria aplase su endeudamiento y que los precios bajen aún más. Un nuevo descenso de las garantías conduce a una liquidación mayor. Si las

(La crisis financiera) “es como las mujeres hermosas (en nuestra cultura): difícil de definir, pero se la reconoce cuando se encuentra”.

Charles P. Kindleberger

compañías se hundan, los préstamos bancarios van mal y los bancos van a la quiebra. Cuando los bancos quiebran, los depositantes retiran su dinero (esto fue particularmente cierto en los años anteriores a los seguros de depósito). La retirada de depósitos hace que sea necesario solicitar el reembolso de más préstamos, vender más títulos. Los bancos comerciales, las compañías industriales, los inversores, los bancos que precisan efectivo, venden masivamente sus peores títulos si pueden y los mejores si se ven obligados a hacerlo. Las firmas, empresas y familias cuyos apuros son de dominio público pueden aguantar durante un tiempo, con la expectativa o esperanza de que los precios se recuperen y poner a flote de nuevo el crédito. Los supervisores pueden *in extremis* hacer la vista gorda cuando los bancos valoran los préstamos y los títulos al precio de coste en lugar de al precio de mercado, cuando extienden préstamos vencidos o aumentan los de prestatarios en apuros que les permitirían pagar los intereses actuales. Pero cuando se produce la bancarrota, hay que agarrarse a la ortiga de los malos préstamos. Los precios, la solvencia, la liquidez y la demanda de efectivo están interrelacionados. No sólo las instituciones bancarias sino las familias, las compañías y los bancos son “muy parecidos a una fila de ladrillos, en la que la caída de uno pone en peligro la estabilidad de los demás”. La metáfora es un cliché, pero, no obstante, es apropiada.

Charles P. Kindleberger, *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*. Editorial Ariel, Barcelona, 1991.

DE LA EXHUBERANCIA A LA CRISIS FINANCIERA

León Bendesky¹

1.

En la economía mundial predominan hoy la fuerte incertidumbre, la acentuada volatilidad y los indicios de una desaceleración de la actividad productiva que podría convertirse en una recesión. Se pueden destacar tres principales elementos que han contribuido para conformar este entorno: el alto precio del petróleo; la subida de los precios de los alimentos y los efectos de la crisis financiera desatada en Estados Unidos en el mercado de los créditos hipotecarios. Esta última ha llevado a la quiebra de algunas instituciones bancarias, la venta de otras, la virtual paralización del crédito y la amplia intervención del gobierno en el mercado.

2.

Hace menos de un año, cuando el precio del barril de petróleo era del orden de los 65 dólares, el presidente Hugo Chávez de Venezuela especulaba que el crudo podría alcanzar los 200 dólares. Entonces se consideró que esa declaración era una bravata y había quienes, por el contrario, estimaban que el crudo podía incluso caerse hasta los 35 o 40 dólares. La evolución de los precios durante un periodo de varios meses fue más cercana al nivel que señalaba entonces Chávez.

Los precios del crudo sobrepasaron el pasado mes de julio los 140 dólares por barril y desde entonces su tendencia ha sido a la baja acercándose a niveles de 100 dólares. En términos reales, es decir, medidos en dólares de 2007, el precio del barril en 1973 era del orden de 15 dólares, en 1982 llegó a 70 dólares; bajó de manera prácticamente constante hasta 13 dólares en 1998, pero en el actual periodo de alza ha llegado a 95 dólares. Una referencia adicional sobre el comportamiento del mercado es que entre 1947 y 2008 el precio real promedio del crudo es de 27 dólares y la mediana es de 19 dólares.

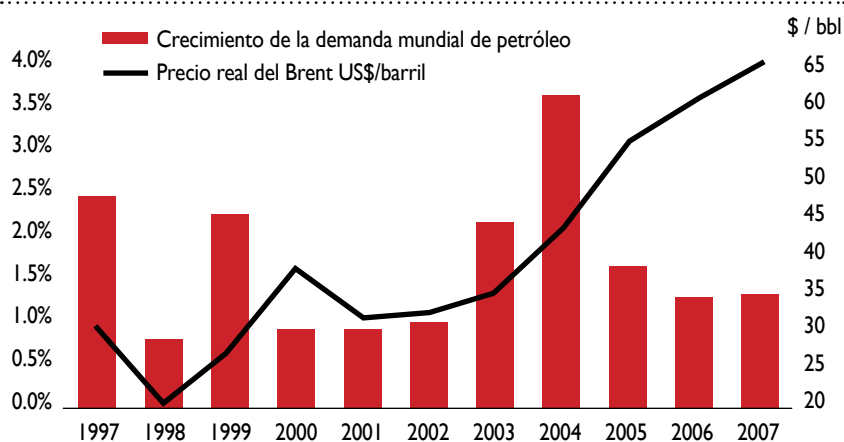
La oferta de crudo que se había mantenido relativamente estable en 2006 y 2007 en alrededor de 85 millones de barriles diarios, repuntó en el primer trimestre de 2008 hasta poco menos de 87 millones. El incremento fue similar en los países de la OPEP que pasaron de producir un promedio de 30 millones de barriles en los dos años anteriores hasta cerca de 32 millones en los primeros tres meses de este año. La demanda de petróleo fue del orden de 86 millones de barriles diarios en 2007, lo que se asocia con el rápido crecimiento de economías como las de China e India y, consiguientemente, el mayor nivel de consumo de energía; se estima que se eleve en poco más de mil millones en 2008.

El mercado petrolero enfrenta, entonces, ciertas restricciones de oferta, algunas asociadas con la mayor dificultad de extracción. Otras se tienen que ver

1 Socio de SIREM

con decisiones acerca de la gestión de las reservas y, también, con el efecto adverso que tiene para los productores la depreciación observada del valor del dólar frente al euro y la libra esterlina. De manera que hay un incentivo para sostener elevado el precio y resarcirse de la pérdida del valor real de los ingresos que, no debe olvidarse, se derivan de la apropiación de una renta.

CRECIMIENTO DE LA DEMANDA MUNDIAL DE PETRÓLEO VS. PRECIOS DEL PETRÓLEO



Fuente: Agencia Internacional de Energía, 2008

El petróleo es, además, por su papel clave en la producción y el consumo, un producto susceptible de especulación, lo que incide en la determinación del precio. Es, igualmente, sensible a los acontecimientos políticos y militares y responde al surgimiento de conflictos, o bien, a la percepción de que ellos puedan ocurrir. Motivos al respecto no faltan en diversas partes del mundo, como sucede en los países del Medio Oriente, en Asia y en la región del Cáucaso.

3.

Otro de los fenómenos económicos de mayor relevancia es hoy el alza de los precios de los alimentos a escala mundial. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) han señalado que se espera una década de precios altos lo que, sin duda, provocará diversos ajustes en los mercados de bienes básicos y de productos procesados. También alterará los patrones de consumo de los grupos de menores ingresos y exigirá formas de intervención gubernamental más decisivas e imaginativas.

Este asunto se ha documentado bastante desde hace un par de años en una serie de informes producidos por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, y ha sido motivo de atención reciente de los medios de comunicación en todas partes.

Los mercados de alimentos están sujetos a un conjunto de cambios en la demanda y la oferta que alteran los fundamentos de su operación que habían prevalecido durante más de tres décadas. Esto había configurado un largo periodo de precios bajos que ha llegado a su fin. Las repercusiones son diversas en cuanto a las condiciones productivas y de la desigualdad social prevaleciente.

Usualmente se citan dos condiciones que acarrearán el alza de los precios. Una es el cambio en la dieta de millones de personas en países como China e India, derivado de su expansión económica, que presionan al alza la demanda de cereales –tanto para consumo humano como para la engorda de animales–, y que se trasmite a lo largo de las cadenas de producción agroalimentarias. La reacción por el lado de la oferta, siguiendo el estímulo de los precios, induce a una sustitución de cultivos, lo que genera, a su vez, la elevación de los precios de los que dejan de sembrarse. De ahí se deriva la tendencia a la generalización de los altos precios. La otra condición es la creciente producción de biocombustibles, como el etanol, animada a su vez por el elevado precio del petróleo y la necesidad de sustituir a mediano plazo parte de las fuentes tradicionales de energía, en este caso sobre todo asociadas con su uso en el transporte. Esto requiere ahora esencialmente de maíz, como es el caso del etanol producido en Estados Unidos, o de caña de azúcar, como ocurre en Brasil.

El uso de maíz para el etanol acrecienta la demanda y sube el precio, además de que el gobierno de Estados Unidos subsidia activamente a los productores y obstaculiza mediante aranceles la entrada de etanol brasileño. La más reciente legislación agrícola (*farm bill*) aprobada hace unos meses en el Congreso estadounidense, apunta a esa serie de distorsiones internas y del comercio exterior. Es, en efecto, una política proteccionista encaminada a beneficiar a los productores nacionales y que reduce la cantidad de maíz en el mercado de los alimentos, con la consiguiente repercusión en el mercado mundial. La inflación por alimentos es un fenómeno que se ha ido generalizado en la economía internacional. A este fenómeno suele denominarse como *agflación*. En el último año los precios de los alimentos se han incrementado alrededor de 60 por ciento, según se advierte en los índices calculados por el Banco Mundial.

FAO: Índices de precios de alimentos

	General	Cárnicos	Lácteos	Cereales	Aceites y grasas	Azúcar
2000	92	100	106	85	72	105
2003	102	105	105	99	105	91
2006	127	115	138	123	117	190
2007	156	121	247	169	174	129
2008 (julio)	213	144	265	256	274	183

Nota: Ponderados con base en el promedio de las participaciones en las exportaciones mundiales de cada producto o grupo de productos. Fuente: FAO, Naciones Unidas, agosto de 2008

El presidente de ese organismo, Robert Zoellick, ha dicho que se está creando una “tormenta perfecta” que vincula el alza de los precios del petróleo y la energía, la creciente producción de biocombustibles y la mayor demanda de comida en varios países en desarrollo, notablemente China e India. Estima, además, que la inflación en los alimentos podría empujar a una mayor pobreza a 100 millones de personas.

Para prevenir el surgimiento de conflictos sociales derivados de la carestía de los alimentos, países productores de arroz como India y Pakistán han impuesto restricciones a la exportación del grano. Por otro lado, cada vez hay más protestas en contra del alza de los precios en lugares como Bengala Occidental, Mauritania, Senegal y Yemen,

y se extienden a otros lugares. En Haití, este año, el primer ministro tuvo que renunciar por los disturbios por el alza del precio de la comida. Hechos similares han ocurrido en Filipinas y Egipto, en donde el ejército debió custodiar los almacenes de arroz.

El efecto del alza de los precios se observó también en Estados Unidos, donde hace unos meses se racionó en algunas localidades la venta de arroz para evitar el acaparamiento. Ese país (así como los europeos más ricos) disfrutó de una inflación muy baja en los alimentos durante más de 20 años, pero ahora han subido los precios del pan, la leche, los huevos y otros. En el mes de junio pasado y medida en términos anuales, la inflación en los productos alimentarios de consumo terminados fue 8.7 por ciento, según un informe del Departamento del Trabajo. El impacto que esto tiene puede medirse por el hecho de que la comida representa 13 por ciento del gasto promedio de las familias, mientras la gasolina sólo 4 por ciento. Se estima hoy que el movimiento al alza de los precios continúe cuando menos durante un par de años en ese país.

En Inglaterra las metas de la inflación fijadas por el banco central para este año han sido ya rebasadas, originalmente se proyectó un alza de 2 por ciento y en julio el registro fue de 4.4 por ciento. En este desempeño destaca el fuerte aumento de los precios de los alimentos a una tasa anual de 13.7 por ciento.

Si se concibe a la globalización como la tendencia a convertir al mundo en una unidad de actividades interconectadas con cada vez menos restricciones impuestas por las fronteras locales, puede advertirse que las distorsiones en la producción y los precios agrícolas son de carácter global. Pero, al mismo tiempo, se refuerza el papel de las fronteras nacionales mediante las medidas de corte proteccionista.

Los gobiernos imponen ciertos contrapesos relevantes para compensar los efectos no deseados de la globalidad. Así, la restricción para exportar productos agrícolas es una clara medida de protección tendiente a asegurar la oferta interna, mantener los precios relativamente más bajos y evitar fricciones sociales internas. Sin embargo, de esa manera se exporta el conflicto político. Las fronteras siguen existiendo y operan de modo efectivo. Los países importadores reaccionan, a su vez, con el uso de controles de precios, de subsidios a los productos del campo y con cambios en las políticas agrícolas con el fin de estimular la oferta, abatir los precios a los consumidores y evitar, igualmente, las protestas sociales.

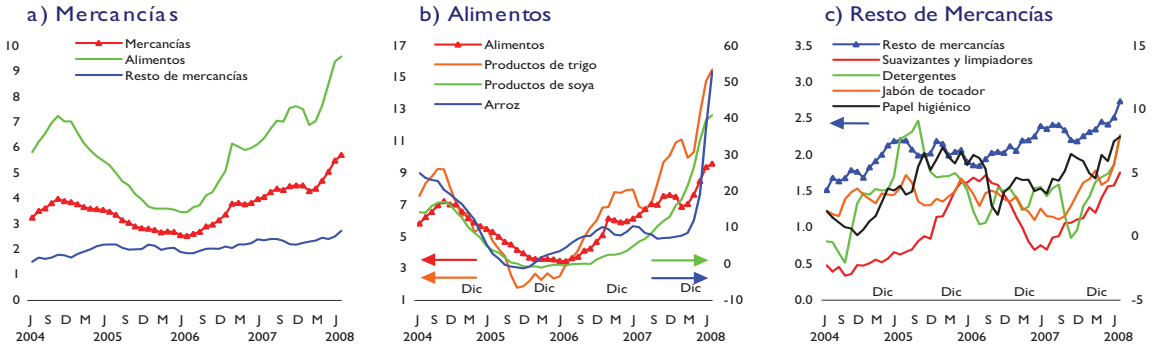
En México, que aparece en el mapa de la turbulencia social asociada con el alza de los precios de los alimentos, se han fijado controles al precio de la tortilla el año pasado y se removieron las cuotas y tarifas a la importación de leche, maíz y azúcar. El gobierno anunció que permitirá la siembra experimental de granos modificados genéticamente y que intenta reducir el precio de los fertilizantes, esto último incluso vinculado con la propuesta de reforma energética que contempla principalmente a la empresa petrolera estatal.

En todo caso, la inflación de los alimentos está presente en el mercado nacional. Los precios de las frutas y verduras aumentaron en julio a una tasa de 10.2 por ciento medida anualmente, las tortillas 5 por ciento; el arroz 31.6; los aceites y grasas vegetales 53; el huevo 27; las pastas de harina 16.9 y pollo entero 10 por ciento. Se estima que los precios de los alimentos contribuyen entre una cuarta parte y la mitad del aumento general de la inflación.



Puede advertirse que las distorsiones en la producción y los precios agrícolas son de carácter global

SUBÍNDICE DE PRECIOS SUBYACENTE DE MERCANCÍAS Variación anual en por ciento

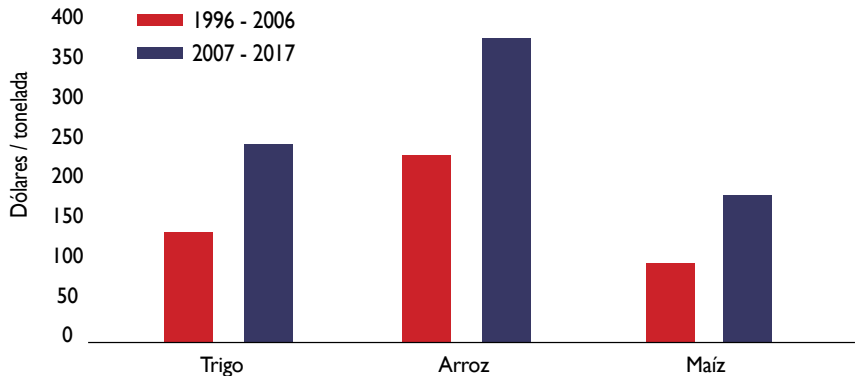


Fuente: Banco de México, 2008

El alza del precio de la comida se asocia con el proceso diferenciado de crecimiento del producto y la desigualdad que persiste y se amplía en la distribución del ingreso en el mundo. Tampoco puede dejarse de lado, la repercusión del cambio climático sobre las condiciones de la producción agrícola en el planeta y que, a su vez, se relacionan con los patrones de generación y uso de la energía. El caso de la sequía en Australia es ilustrativo.

Una parte del fenómeno tiene que ver con el muy debatido asunto de los biocombustibles, en particular el uso del maíz, que desvía la oferta para el consumo humano y para forraje, lo que provoca tanto carestía de forma directa como indirecta, es decir, derivada del efecto sobre productos como la carne. En el Departamento de Agricultura de Estados Unidos calculan que 31 por ciento del total de la producción interna de maíz se destinará a producir etanol en la temporada 2008-09, cifra que se compara con 5 por ciento usado para ese fin en 1995-96, o bien, 10 por ciento en 2003-04. La disyuntiva que plantea la producción de alimento o de combustibles está abierta y hoy es una fuente de confrontación económica y social. A ella se está sumando rápidamente el problema del acceso al agua.

PROYECCIÓN DE PRECIOS PROMEDIO 1996-2006 VS. 2007-2017



Fuente: Food and Agricultural Policy Research Institute, 2008

Los precios de las materias primas (los *commodities*) también han crecido en los meses recientes y muestran, así mismo, mucha volatilidad. En el primer semestre de este

año el índice de los precios subió 29% y fue el mayor en ese mercado en 35 años. No obstante, en el mes de julio el índice cayó 10%, siendo el peor mes en los últimos 28 años.

La tendencia al alza de los precios observada en los años recientes se relaciona con el aumento del consumo en los países de economías llamadas emergentes. Tal es el caso de China que en el periodo entre los años 2000 y 2007 representó 26% del consumo mundial de cobre, 41% del carbón, 32% del aluminio, 20% de la soya y 9% del petróleo. En cambio, la disminución del crecimiento de los precios de los últimos meses se vincula con las menores expectativas de crecimiento en las economías más desarrolladas y es, por lo tanto, un ajuste de tipo recesivo.

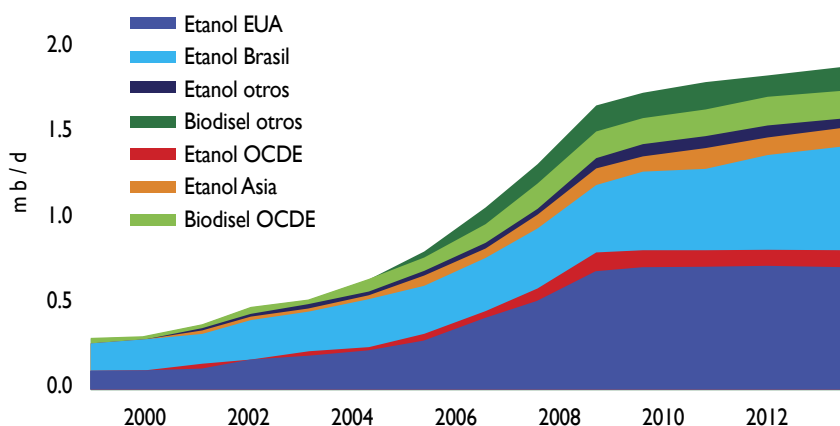
4.

El tema de la producción de los alimentos está estrechamente vinculado con las corrientes del comercio internacional y en esta etapa constituyen un factor que genera fricción entre los principales países productores. La Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio se centró en buena medida en la negociación de la apertura de los mercados agrícolas entre sus miembros; como se sabe, terminó recientemente en un estancamiento de cualquier acuerdo operativo al respecto.

La OMC inició en 2001 en la ciudad de Doha (Ad Dawhah), Qatar, las negociaciones para liberalizar las transacciones entre los 153 países miembros. La sola duración indica la naturaleza conflictiva de las relaciones comerciales. Los intereses de las partes son disímiles debido a la sensibilidad de las actividades productivas que están involucradas en el comercio.

En los países avanzados los productores tratan de mantener los grandes subsidios que reciben del gobierno, como ocurre en el sector agropecuario en Estados Unidos y en la Unión Europea. En las naciones menos desarrolladas se afectan las condiciones de los productores por la competencia en el mercado que se enfrenta en un entorno en el que prevalece la desigualdad económica.

PRODUCCIÓN DE BIOCOMBUSTIBLES



Fuente: Agencia Internacional de Energía, 2008

Ése es el caso en actividades como la agricultura, la industria textil y del vestido, y en otros tipos de mercancías y de servicios. La apertura y la liberalización de los mercados es esencialmente un campo de mucha controversia en materia de las corrientes de inversión y de comercio a escala global.

El caso del comercio tiene una expresión más directa, menos velada, que el de las corrientes de financiamiento y ése es un elemento que diferencia el funcionamiento de la OMC de otros organismos multilaterales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional.

Las negociaciones de Doha incluyeron expresamente entre sus principales asuntos a los productos agrícolas, textiles y del vestido, banca, telecomunicaciones, compras gubernamentales, estándares industriales, así como la seguridad de los productos, la regulación sanitaria de los alimentos y una serie de servicios, entre los que destaca la propiedad intelectual. La Ronda de Doha se declaró concluida en medio del fracaso para ampliar el sistema multilateral de comercio. En particular, no se llegó a establecer acuerdos funcionales en la liberalización del comercio agrícola entre los países más ricos y los de menor desarrollo. Entre estos últimos, China, India y Brasil tuvieron un papel protagónico en el curso de las muy largas negociaciones.

También se advirtió el papel marginal de México en la discusión de la agenda comercial. La diplomacia económica es un campo seco ahora en este país y el gobierno se adapta a las condiciones de la integración con Estados Unidos. Se sigue una estrategia que no ha dado los resultados que se ofrecieron hace ya 15 años en cuanto al crecimiento general del producto y en especial en las condiciones de los productores agrícolas más pobres.

En el flujo del comercio mundial México representa 2.1 por ciento del total de las exportaciones y las importaciones que se realizan, por debajo de China que cuenta con 8.6 por ciento del total, pero por encima de Brasil e India. México ocupa el lugar 15 entre los exportadores de mercancías; China, el tercero, mientras Brasil e India tienen los lugares 23 y 28, respectivamente, según la misma OMC. Pero para este país esto ocurre en un entorno de gran dependencia del mercado estadounidense y de una reducción de los márgenes de maniobra para negociar.

Luego del fuerte embate del proceso de liberalización económica en la década de 1990, tras la formulación del llamado Consenso de Washington, la Ronda de Doha sucumbió precisamente ante diferentes formas de proteccionismo. Y esto ocurrió, además, en el contexto de fuertes desajustes en el sistema financiero internacional y en diversos sectores de la producción derivados de los altos precios del petróleo, cuando se han desatado presiones en los precios de los alimentos y cuando los bancos centrales deben imponer de nueva cuenta medidas de estabilización que tienden al alza de las tasas de interés.

5.

En el último año, se ha observado un sensible incremento de la tasa de crecimiento de los precios en Estados Unidos, en la Unión Europea y la Gran Bretaña. Este fenómeno ha contribuido a reforzar el entorno de incertidumbre y volatilidad prevalecientes. En buena medida, las presiones inflacionarias se asocian con el aumento de los precios del petróleo y de los alimentos. Pero en todo caso

incide sobre las políticas monetarias y financieras, es decir, la determinación de los tipos de interés y de la paridad entre el dólar, el euro y la libra esterlina. En el cuadro que sigue se puede ver cómo es que los precios crecieron entre julio de 2007 y julio de 2008, medido con relación al mismo mes del año anterior.

INFLACIÓN EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS Tasas anualizadas

	Estados Unidos		Zona Euro		Gran Bretaña	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Julio	2.3		1.8		1.9	
Agosto	1.9		1.7		1.8	
Septiembre	2.7		2.1		1.8	
Octubre	3.5		2.6		2.1	
Noviembre	4.3		3.1		2.1	
Diciembre	4.0		3.1		2.1	
Enero		4.3		3.2		2.2
Febrero		4.0		3.3		2.5
Marzo		4.0		3.6		2.5
Abril		3.9		3.3		3.0
Mayo		4.1		3.7		3.3
Junio		5.0		4.0		3.8
Julio		5.6		4.0		4.4

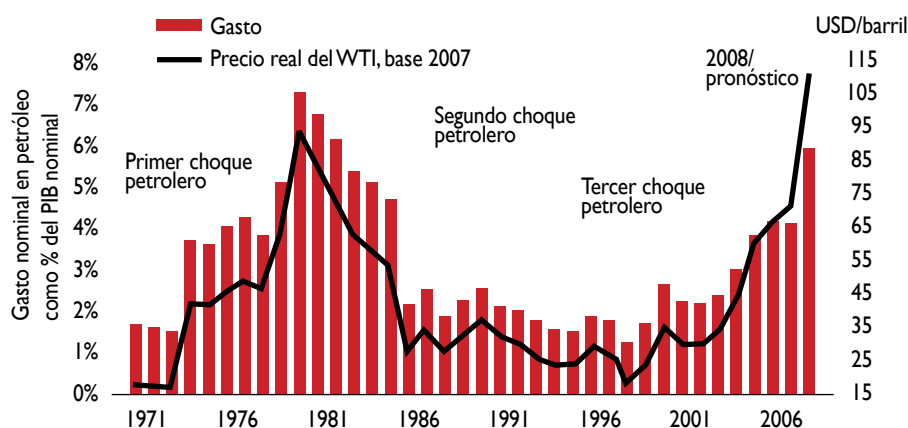
Fuente: *Financial Times*

Hacia mediados de este año, en Estados Unidos el conjunto de los precios creció a una tasa anual del orden de 4.2 por ciento. Pero el rubro de la energía aumentaba más de 17% y el de los alimentos más de 5 por ciento. En Europa, en los países de la zona del euro, la inflación llegó al nivel más alto desde que esa moneda empezó a funcionar y significó el doble del alza de los precios proyectada por el Banco Central Europeo. En Alemania la inflación fue mayor a la de los 15 años recientes y 11 años en el caso de España.

Las explicaciones más convencionales del resurgimiento de la inflación parten del efecto que provocan los altos precios del petróleo y, ligado a ellos, el uso alternativo de diversos cultivos para producir biocombustibles. En el caso del petróleo se aduce que hay exceso de demanda provocado por el fuerte ritmo de expansión de economías como las de China y la India. Ese mismo fenómeno se toma como fuente de una mayor demanda de alimentos que contribuye al alza de los precios. Debe haber elementos ciertos en esa explicación, pero quedan, sin embargo, muchos cabos sueltos. No hay evidencia de escasez de crudo que haya dejado insatisfecha la demanda, incluso a los altos precios vigentes, tampoco la hay con respecto al manejo de los inventarios. En cuanto al maíz y otras fuentes de azúcares, se sabe que una parte de la producción se está usando para producir bioetanol. Pero no hay una idea clara de la relación que esto tiene con los precios de otros productos agrícolas y la sensibilidad de las condiciones de la oferta y la demanda de ellos de manera cruzada, es decir, cuando hay posibilidad de sustitución.

términos reales a una tasa de 3.3% en el segundo trimestre de 2008 (medido contra el producto del primer trimestre del año cuando había aumentado 0.9%). Este desempeño se asocia con la contribución que han hecho las exportaciones y, todavía, el gasto de consumo privado, así como el gasto público estatal y local, mientras que ha habido un efecto negativo por el lado de la inversión privada en inventarios, en el sector de la vivienda y de equipo, así como la reducción de las importaciones.

IMPACTO FISCAL DEL PRECIO DEL PETRÓLEO



Fuente: Agencia Internacional de Energía, 2008

6.

La fragilidad financiera que se expresa en la recurrencia de las crisis ha sido un factor predominante en la evolución económica desde fines de la década de 1970, luego del fin del modo de regulación que se estableció mediante los acuerdos de Bretton Woods al final de la Segunda Guerra Mundial.

Tan sólo en el curso de este decenio ha habido dos episodios de crisis financieras radicadas en Estados Unidos. La primera se dio con la sobrevaluación y la consiguiente especulación de las acciones de las empresas tecnológicas que se denominan como *dot com* y que se cotizan en el mercado Nasdaq en el año 2000. La segunda se asoció con el alza de los precios de las viviendas y la explosión del mercado hipotecario en 2007, debido a la mala calidad de los préstamos y ligada con la expansión de los mercados de derivados. Esto significó una sobre extensión de los riesgos transmitida entre los bancos en varias partes del mundo y es la conocida como crisis de los préstamos *subprime*.

La creciente fragilidad financiera provocada por este tipo de actividades especulativas, al tiempo que se han hecho más laxos los mecanismos de regulación financiera se entrelaza ahora de modo más complejo con la dinámica de la actividad productiva, la generación de empleo y las presiones inflacionarias derivadas de los mercados de alimentos y de petróleo.

El Banco de la Reserva Federal (FED) de Estados Unidos intervino desde el inicio de la crisis, una vez que los bancos comerciales empezaron a manifestar las repercusiones de las carteras hipotecarias en problemas sobre sus estados de

usan recursos públicos para salvarlas mediante la aplicación de las funciones de prestamista de última instancia del banco central e incluso del gobierno federal.

Los hechos se sucedieron de manera rápida en las semanas siguientes. Ante la práctica quiebra del banco de inversión Bear Stearns las autoridades financieras y monetarias facilitaron el crédito para que fuera adquirida por JP Morgan Chase, luego tuvieron que intervenir la empresa aseguradora American International Group (AIG) y dejaron quebrar a Lehman Brothers, finalmente intervinieron también en el caso de Washington Mutual, el mayor banco de ahorro. Entretanto Merrill Lynch fue comprada por Citibank. Hay un par de aspectos que conviene no perder de vista. El primero tiene que ver con la duración de esta crisis financiera, con la manera en que han intervenido las autoridades monetarias y financieras en Estados Unidos, Europa y Asia, y las fuertes pérdidas que han tenido que registrar los bancos comerciales.

Sobre todo deben considerarse las repercusiones que tiene el hecho de que el crecimiento reciente de las economías esté basado en la generación de cada vez más grandes episodios de especulación. Esta cuestión invita a pensar acerca de la necesidad del proceso de acumulación de crear dichos episodios especulativos y sobre dónde puede generarse el siguiente, en un entorno en el que además, se hacen más cortos los periodos en que se manifiestan las crisis.

La erosión que esto provoca en el funcionamiento de los mercados financieros y en la capacidad de regulación de los gobiernos es muy onerosa y desquicia el orden institucional. Las respuestas de política pública son tardías e insuficientes. No debe dejarse de lado en la consideración de estos fenómenos que en la sociedad actual, tal como está configurada, el orden se sostiene en la estabilidad de la moneda y en la seguridad de las escrituras de las propiedades que se guardan en el cajón de un armario. Las dos están cuestionadas.

El segundo aspecto tiene que ver con las formas en que esta fragilidad se transmite entre las economías. Las estrechas relaciones financieras que se establecen en mercados muy interconectados, con una gran variedad de innovaciones en los títulos que se intercambian y con operaciones muy dinámicas basadas en tecnologías electrónicas constituyen un entorno de interrelaciones muy profundas de las empresas financieras. En otros casos, la transmisión es más directa sobre el desempeño económico, lo que constituye un asunto clave para un país como México con fuerte dependencia de Estados Unidos en términos de producción, las exportaciones, las transferencias y la determinación de las tasas de interés y del tipo de cambio.

La incertidumbre sobre la evolución de la economía es todavía muy grande y en un ambiente caracterizado naturalmente por los efectos del azar (los llamados *black swans*) es difícil prever la reacción de los consumidores y de los inversionistas frente al cambio de los precios relativos y la disminución del empleo y del ingreso.

Después de intervenir caso por caso en la crisis financiera, el Tesoro de Estados Unidos propuso un enorme plan de salvamento del orden de 700 mil millones de dólares para adquirir los “activos tóxicos” del sistema, principalmente asociados con los créditos hipotecarios.



Deben considerarse las repercusiones que tiene el hecho de que el crecimiento reciente de las economías esté basado en la generación de cada vez más grandes episodios de especulación

7.

Las acciones de las empresas que se negocian en los mercados globales registran su peor desempeño en un primer semestre desde 1982. El índice mundial de acciones ha caído más de 12% en el año. El precio del petróleo, alto y con gran variabilidad, ha provocado una espiral de ventas de títulos en las bolsas de valores en Asia, Europa y Nueva York.

En la primera mitad del año el índice industrial Dow Jones se redujo más de 15% y está más de 20% por debajo del nivel máximo alcanzado el pasado octubre. La situación indica la gran volatilidad de los precios y el estado de ánimo de tipo maníaco depresivo de los inversionistas.

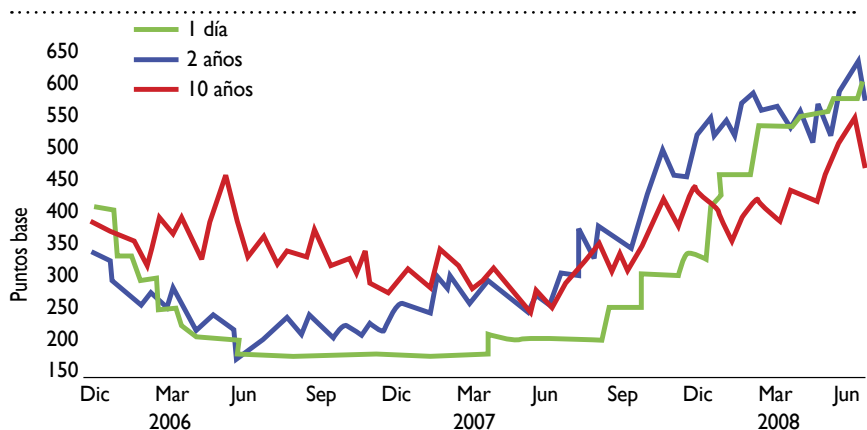
Hay evidencias de que las pérdidas de los bancos comerciales, derivadas del colapso de los préstamos hipotecarios en Estados Unidos, aún no terminan y se esperan aún pérdidas para el resto del año. El número de familias con problemas para pagar sus hipotecas en aquel país ha seguido creciendo en los meses recientes y se estima que ya son 3 millones y que pueden llegar a 4 el próximo año, arrastrados por la caída de los precios de las casas y una menor expansión de la economía.

Para muchos el precio de su casa es hoy menor a la deuda hipotecaria que contrataron; se deprecian los activos y se aminora el patrimonio. El programa del gobierno federal de ayuda a los deudores podría alcanzar sólo a 400 mil familias. El Índice Case-Schiller del precio de las viviendas se redujo entre febrero de 2006 y junio de 2008 en 28% en el caso de la ciudad de Los Ángeles y 32 en Miami.

En el segundo semestre se podrá apreciar si es que las medidas monetarias aplicadas en Estados Unidos y Europa para controlar el aumento de los precios y evitar una desaceleración fuerte tienen alguna efectividad. En todo caso la inestabilidad financiera está instalada de manera general en los mercados mundiales.

México no es una excepción. La estabilidad que se operó en la economía mexicana durante varios años llegó a su fin. Pero, además, puede mostrar un carácter similar en su naturaleza, aunque no necesariamente en su forma, como ocurrió en otros periodos recientes, notablemente a fines de 1994.

DIFERENCIA DE TASAS DE INTERES ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS



Fuente: Banco de México, 2008

La trampa de la estabilidad reside en que no se ha sustentado en un verdadero ajuste fiscal, lo que se advierte en el gasto corriente del gobierno y la todavía baja recaudación impositiva. También se exhibe en la insuficiencia del crecimiento de la producción y del empleo y, por supuesto, en la situación de Pemex.

Hoy se siguen haciendo previsiones oficiales de la economía con base en las tendencias observadas en el periodo reciente. Pero esa concepción no admite que las condiciones están cambiando de modo decisivo. Así, se reproduce una gestión de la política económica que puede acabar en un nuevo episodio de desajuste financiero. El banco central responde al alza de los precios con un aumento de las tasas de interés. La cartera vencida de los bancos, tanto en créditos al consumo como en hipotecas, está creciendo y así se provoca mayor fragilidad. El diferencial de las tasas con las de Estados Unidos se amplía, con lo que se favorece la especulación con la entrada de capitales de corto plazo que miran atentamente el movimiento del tipo de cambio del peso con el dólar. Pero el peso se hace más fuerte, indicando la gran distorsión que se está provocando en su precio. El fin de la estabilidad va a forzar un nuevo y costoso ajuste.

8.

Desde hace prácticamente un año se trata de la crisis financiera provocada en el mercado hipotecario, de su profundidad y su impacto económico y social. Analistas, instituciones financieras internacionales y medios de comunicación han insistido sobre su naturaleza y sus consecuencias. Los bancos centrales en Estados Unidos y Europa han respondido de modo muy activo y aplicado medidas *ad hoc* para enfrentar las condiciones adversas en los mercados de crédito, en las instituciones bancarias y para contener los efectos de la creciente inflación y las evidencias de una desaceleración de la economía que podría incluso llegar a convertirse en una recesión. El estado, una vez más y de modo ineludible, interviene para soportar las pautas de funcionamiento de los mercados y sostener a las instituciones financieras y los circuitos del crédito.

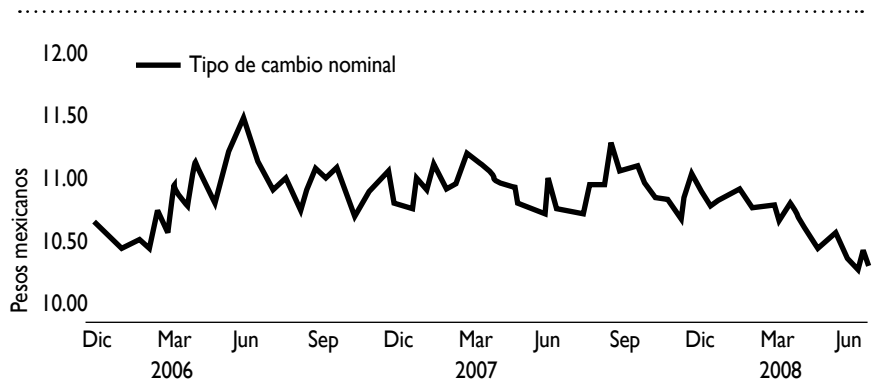
No obstante, el discurso generado en torno de la crisis no tiene aun una correspondencia plena con la severidad de sus efectos que se ha previsto. Como se ha señalado en estas páginas hay evidencias de desequilibrios significativos en el crecimiento y los precios pero, a diferencia de la anterior crisis desatada por la especulación en el sector de las empresas de tecnología, hay actualmente una brecha entre las predicciones de lo que puede acarrear la fragilidad financiera y el registro de sus efectos hasta ahora.

En particular llama la atención la resistencia que ha mostrado la economía estadounidense, donde se gestó la crisis hipotecaria, frente al debilitamiento de las condiciones de la expansión productiva, del empleo y de la estabilidad agregada en los países de la zona del euro.

Esto pone en evidencia la manera en que opera la mayor apertura de los flujos de capital y de mercancías en el mundo en el entorno de la globalización, así como la mayor interdependencia del funcionamiento de las economías nacionales, las repercusiones de los desajustes en el valor relativo de las monedas

y su impacto en las corrientes de capitales y de inversión, y los consiguientes problemas que se manifiestan en la gestión de las políticas públicas.

TIPO DE CAMBIO NOMINAL Peso por dolar EUA



Fuente: Banco de México, 2008

Los pasados cinco años fueron de una expansión económica constante y esa fase del ciclo económico se está revirtiendo. Es cierto que los efectos de la crisis pueden todavía expresarse de forma más aguda; según algunos analistas las condiciones de fragilidad están muy arraigadas y no se han revelado en su totalidad. Hay indicios de que esa es la situación prevaleciente, tal y como lo indican los criterios de desempeño tanto en el sector financiero como en el campo de la producción.

Como ocurrió en la década de 1970 se vuelve a contemplar un entorno de “estanflación”, o sea, la coexistencia de un estancamiento productivo con alta inflación. Hay, igualmente, cambios con respecto a las condiciones prevalecientes en esa época. Un fenómeno relevante es la irrupción de China en los mercados mundiales y el largo periodo de crecimiento económico que se ha registrado en ese país con los efectos que acarrea en la demanda de energéticos como el petróleo y el gas, de alimentos y de materias primas, un caso similar es la expansión en la India. El ciclo de crecimiento de estas naciones está desfasado del de Estados Unidos y Europa y la situación de creciente fragilidad financiera se puede transmitir de manera que comprometa la acumulación en el sector productivo y la generación de empleos e ingresos a escala internacional.

Septiembre 30 de 2008

ASISTENCIA MILITAR, VIOLENCIA Y CONTROL DE RECURSOS ENERGÉTICOS

.....

La violencia causada por la guerra interna en Colombia es aprovechada para mantener la incertidumbre funcional que, combinada con narcotráfico y guerrillas, legitima la intervención militar directa de Estados Unidos. Con el llamado Plan México, aprobado por los gobiernos de George W. Bush y Felipe Calderón, como telón de fondo, el ensayo aborda la forma en que Washington ha instalado sus bases militares en las zonas de riqueza petrolera, carbonífera y gasera del país sudamericano

Mario Cruz Cruz¹

En las últimas décadas Estados Unidos ha implementado una serie de planes territoriales que buscan debilitar a sus enemigos y asegurar condiciones favorables en el gran tablero mundial. La Guerra Fría y la amenaza comunista justificaron por algún tiempo las políticas intervencionistas de Estados Unidos en nuestro continente. Sin embargo, hoy día el combate al narcotráfico, el terrorismo mundial, la instauración de la democracia y la preservación de la seguridad nacional justifica las políticas militaristas de Estados Unidos en el mundo.

La intención de este trabajo es dilucidar los objetivos geopolíticos contenidos en tres proyectos militares implementados en Colombia, los cuales han sido elaborados por empresas transnacionales en colaboración con las agencias de seguridad estadounidenses y colombianas. Los proyectos militares elegidos se han puesto en marcha desde el 2001 a la fecha, dichos proyectos sintetizan, desde nuestra perspectiva, el tipo de militarización que se ejerce en Colombia: militarización por los recursos, para la contrainsurgencia y militarización del proceso social.

Un hecho fundamental que justifica nuestro trabajo es estudiar a la región como ejemplo sintético de las tendencias militares en Latinoamérica. Los proyectos que analizamos se involucran en una estrategia regional mucho mayor, conocida como Plan Colombia. En nuestro país hoy día se empieza hablar del Plan México, de gran similitud con las políticas aplicadas en el Plan Colombia, o más recientemente conocido como Plan Patriota.

1 Ideas expresadas en la tesis de Doctorado del autor y del proyecto posdoctoral del mismo. Para mayores detalles, véase: Mario Cruz, *Estrategias hegemónicas y empresas militares: el caso de Colombia, México*, FCPyS/UNAM, 2008; *Guerra, narcotráfico y política antidrogas. Una revisión geopolítica del Plan Colombia y del Plan México*, investigación posdoctoral desarrollada en el Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 2008-2009.

LA RUTA METODOLÓGICA

Decir que la militarización emprendida en Colombia responde a las políticas imperialistas estadounidenses no nos aporta los elementos necesarios para comprender por completo este hecho.

Los procesos de militarización en este país son sumamente complejos. La participación conjunta del Estado y las empresas militares parecen renovar el significado clásico, e imperialista de lo militar; donde los ejércitos estatales encabezaban la ocupación territorial. De hecho, el control territorial moderno no puede verse como mera imposición del Estado estadounidense; la militarización, en todas sus formas, es una mezcla de coerción y consenso. Las prácticas imperialistas, impositivas, no son los únicos mecanismos para subordinar al oponente.

Esta nueva concepción de los conflictos, de las amenazas y las estrategias empleadas son elementos que no pueden pasar desapercibidos en el análisis de la militarización colombiana. Se deben superar los reduccionismos que señalan al “Estado moderno” como el actor más importante en las relaciones de poder mundial y el desconocimiento de otros actores que establecen prácticas y dispositivos locales de poder, como los paramilitares, las empresas y la guerrilla. Frente a este escenario, se vuelve imprescindible la construcción de enfoques teóricos que posibilite la comprensión de los mecanismos de poder empleados por el Estado y los vínculos que establece con otros actores en todos los ámbitos y niveles de la sociedad: la economía, la política, la cultura, el lenguaje, los cuerpos, etc. Coincidimos con Foucault cuando señala que hace falta un concepto más amplio y profundo del poder; no es suficiente abordar el dominio estatal y de un modo de producción para comprender las complejas estrategias de dominación de una sociedad determinada.

La cultura de lo militar en Colombia ha impactado en lo más profundo de las relaciones sociales y ha logrado amplios consensos para legitimar las acciones de guerra del Estado estadounidense, de las empresas transnacionales militares, de los grupos paramilitares, de la guerrilla y del Estado colombiano. El grueso de la sociedad colombiana apoya las políticas de contrainsurgencia y prácticas de guerra emprendidas por el presidente Álvaro Uribe. La *militarización de las relaciones sociales* (Ceceña: 2006) en Colombia es un fenómeno que no se restringe a situaciones de guerra abierta entre Estados, sino que incluye acciones de contrainsurgencia muy diversas. La cultura de lo militar, por tanto, incluye actividades que desbordan el mero uso de las armas.

En este trabajo nos ocuparemos de los mecanismos de poder que emplean las empresas transnacionales militares (ETNm) en los proyectos que despliega en la región. Colombia ocupa los primeros lugares en inversión militar por parte de Estados Unidos, la mayoría de esas aportaciones se hacen a través de los contratos que se otorgan a las empresas militares para suministrar equipo, adiestramiento y diseñar algunas de las estrategias militares.

El concepto de hegemonía es importante para poder comprender el tipo de ocupación territorial en Colombia. El enfoque de la *Producción estratégica* (Ceceña y Barreda (1995), Ceceña (2002a, 2002b y 2004), Ornelas (1995, 2002 y 2004) ha desarrollado una serie de estudios en los que explican este concepto. Al igual que la Teoría Crítica, este enfoque abreva del pensamiento marxista y gramsciano, aunque con claras diferencias en el reconocimiento de las dimensiones esenciales para la

construcción de la hegemonía y las modalidades que reviste el ejercicio del poder.

Para este enfoque el concepto de hegemonía explica los procesos mediante los cuales el interés de un agente o (coalición de agentes) se transforma en la visión socialmente aceptada y, por tanto, dominante. Para ellos, la construcción del poder sobre la sociedad posee dos vertientes que se alimentan una a la otra: la coerción y la formación de consensos.

Raúl Ornelas (2004), dentro de esta propuesta teórica, define a la hegemonía como la capacidad de las coaliciones formadas por empresas y “sus estados” de determinar las tendencias generales de la reproducción de la sociedad capitalista en escala mundial.

Coincidimos con estos autores cuando afirman que es sólo en la simbiosis entre empresas y Estados cuando puede construirse la hegemonía. Sin embargo, creemos que para referirnos a las empresas dedicadas a la militarización no solo deberíamos de hablar de un *despliegue económico*, como acertadamente sugiere Ornelas (1995) en su estudio sobre empresas transnacionales civiles; también deberíamos hablar de un *“despliegue geopolítico”* de las empresas militares y los Estados. La empresa militar ocupa un lugar peculiar en el modo de organización capitalista debido a que “desborda” el ámbito económico y se inserta en las políticas militaristas de los Estados.

SEGURIDAD NACIONAL Y EMPRESAS MILITARES

La militarización moderna es resultado de prácticas hegemónicas que se construyen desde la simbiosis entre las grandes corporaciones militares y el Estado estadounidense. Las prácticas de las empresas militares, que caracterizamos como *prácticas hegemónicas transnacionales* (PHT), son un mecanismo nuevo del que se valen los Estados para la aplicación de sus políticas de seguridad nacional. La participación de las empresas militares en los conflictos internacionales ha sido poco estudiado por parte de la academia.

Las empresas militares no sólo están asociadas a prácticas militaristas (coercitivas, o de poder duro), sino que se involucran en actividades de impacto social; es decir, en actividades que permiten generar en el imaginario colectivo la impresión de que su participación coadyuva al desarrollo social. La peculiaridad de estas prácticas consensuales (en términos gramscianos), o de poder blando (en términos neorrealistas) a menudo es olvidada en las investigaciones; dicho olvido se expresa cuando aparecen constructos explicativos del poder como una práctica exclusivamente impositiva, siendo que el poder, en todas sus formas, permea distintos espacios: desde la economía a la política; desde los conflictos mundiales hasta los de la vida cotidiana.

Cuando nosotros nos referimos a una *práctica hegemónica transnacional* estamos agregando el carácter consensual y coercitivo que se teje en la relación entre empresas militares y el Estado para seguir fortaleciendo la hegemonía. Las PHT, al igual que nuestra concepción de hegemonía, considera cuatro pilares estratégicos: el económico, el militar, el geopolítico y el cultural. Existe un nivel económico porque las empresas militares producen tecnologías de vanguardia con alto contenido en valor, lo cual les asegura una posición de liderazgo (des-

pliegue económico). Hay un nivel militar (*despliegue geopolítico*), porque las empresas apoyan a los ejércitos (de origen y de estados receptores) con infraestructura bélica y entrenamiento. Además, se retroalimentan de los documentos clave, producidos por sus intelectuales (*think tanks*), con fuertes contenidos geopolíticos. Por último, existe un nivel cultural porque las empresas transforman la convivencia social de los lugares donde desarrollan sus proyectos.

En resumen, una práctica hegemónica transnacional la hemos definido como el conjunto de mecanismos de poder establecidos desde la simbiosis de las empresas militares y el Estado estadounidense para implantar su visión de mundo. A diferencia de algunas corrientes estado céntricas de las Relaciones Internacionales, que descuidan el papel geo económico y geopolítico de las empresas, una PHT expresa la complejidad creciente del capitalismo en su búsqueda de mayores espacios para la valorización y la implantación de su visión de mundo.

La participación de las empresas militares se asocia a intereses estratégicos (territoriales o económicos, contra insurgentes y de control social) de su Estado de origen; establecen relaciones simbióticas y multifacéticas con diversos actores; ejecutan proyectos simultáneos de carácter coercitivo y consensual; y, finalmente, se hacen cargo de actividades que tradicionalmente correspondían a los ejércitos regulares (externalización u *outsourcing*).

Las empresas militares que operan en Colombia en sus inicios estuvieron dedicadas a actividades logísticas. La mayoría fueron fundadas por ex militares y con el tiempo generaron una oferta diversa y amplia de servicios bélicos. Así, hoy día encontramos empresas dedicadas a la producción y venta de armamento y, además, prestan servicios de seguridad privados. Este fenómeno nos obliga a ampliar la mirada para comprender los nuevos tipos de violencia internacional, puesto que actores no estatales, como las empresas transnacionales militares, han suplantado al Estado en muchas de sus funciones y su presencia es notoria en los conflictos.

PRESENCIA MILITAR EN COLOMBIA

La presencia militar y económica estadounidense en Colombia es una realidad. La acción y proyección hegemónica se despliega a través de un conjunto de proyectos militares y civiles en los que se involucran activamente las empresas transnacionales. Las empresas transnacionales se involucran en diversas actividades para legitimar su presencia; existen empresas que operan en las ramas del orden civil (seguridad de los edificios, transporte público, confección de ropa etc.), pero, a menudo, también participan en la provisión de infraestructura militar y entrenamientos del ejército colombiano.

Las empresas han tejido toda una red de alianzas institucionales tanto con el gobierno colombiano como con el estadounidense (Véase cuadro 1). Para nuestro estudio analizamos tres proyectos militares desarrollados desde el 2001 a la fecha.

Los proyectos elegidos nos permiten confirmar que estamos en un proceso inaugural en la construcción de una *nueva territorialidad*, que constituye uno de los pilares de la hegemonía estadounidense. Esta nueva concepción de los territorios es resultado de la capacidad lograda por las tecnologías de vanguardia

para hacer uso de recursos anteriormente insospechados. Particularmente, la ingeniería genética y la biotecnología inauguran una nueva forma de apropiación de los territorios megadiversos.

El territorio colombiano por su ubicación geográfica es el punto de enlace con el norte del continente, con la propuesta de construcción de un canal alterno (tipo Panamá) en la región del Darién, se ampliaría potencialmente el flujo comercial con el resto del mundo. A su vez, la guerra interna en Colombia es aprovechada para mantener la *incertidumbre funcional*² que, conjugada con el narcotráfico y las guerrillas³, legitima la intervención militar directa de Estados Unidos.

Colombia juega un papel central en la consolidación de la hegemonía de Estados Unidos, tanto por la existencia de recursos estratégicos como por su ubicación geográfica, que la vinculan con los movimientos sociales más importantes en América Latina.

El incremento de la asistencia militar en América Latina es paradójico: se considera a la región como una de las zonas de menor tensión en el mundo y es una de las que menos recursos de su Producto Interno Bruto (PIB) dedica al presupuesto militar, apenas el 1.5% (Zibeche, 2005). Esta cifra contrasta con 4% del PIB que dedica la Unión Europea a gastos militares, 3% de Estados Unidos (47% de los gastos militares del planeta) y 12% de Medio Oriente. Sin embargo, aunque parezca contradictorio, la militarización de nuestro continente va en aumento. La ayuda militar que se otorga a Colombia a través del Plan Colombia es una de las estrategias que han elevado considerablemente el presupuesto militar en la región. Se considera que hasta ahora se han gastado 10.650 millones de dólares en dicho Plan (El Tiempo, 17 septiembre de 2006).

En el cuadro 2 se observa que Colombia ocupa el primer lugar en asistencia militar por parte de Estados Unidos en el continente. Se estima que durante el 2005 aproximadamente \$641.60 millones de dólares le fueron otorgados (CIP, 2006). Esto convierte a Colombia, en el receptor más grande del mundo de asistencia militar después de Medio Oriente. Al igual que en años anteriores, dicha asistencia es cuatro veces más que los fondos que destina Estados Unidos para asistencia económica, humanitaria y fortalecimiento de las instituciones.

El análisis de los proyectos abordados en este trabajo nos permite darnos cuenta de que existen lazos muy fuertes entre las empresas transnacionales, las universidades y los centros de investigación de Colombia. El hecho de que los proyectos se lleven a cabo de manera conjunta con varias instituciones locales o internacionales no es ninguna novedad ya que en otras partes del mundo es algo común. Sin embargo, lo que sí resulta novedoso es la compleja forma de operar de estos actores puesto que existe la creciente tendencia de apoyarse en estructu-

2 Entendemos por incertidumbre funcional, o el *carácter geopolítico de la violencia* (Cruz 2004), al miedo colectivo que el pueblo colombiano experimenta dadas las condiciones de inseguridad que padecen en todo momento y que es aprovechado para implantar legítimamente políticas que buscan “erradicar” la violencia mediante la militarización.

3 Colombia cuenta con la guerrilla más vieja y con el mayor número de militantes en el continente: las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia.

ras de poder locales, a menudo de extrema derecha, como los paramilitares para proteger sus inversiones. Hoy día en Colombia (abril de 2008) varios miembros del gabinete del presidente Álvaro Uribe están siendo juzgados por sus nexos con los paramilitares, proceso que se ha conocido como la *parapolítica*.

CUADRO I VÍNCULOS ENTRE LAS ETNM Y LAS INSTITUCIONES
COLOMBIANAS EN EL MARCO DEL PLAN COLOMBIA

ETNm	Vínculos con Instituciones	Tipo de actividades	Valor de los contratos
Bell Helicopter Textron	Ejército y policía antinarcóticos	Reformó 42 helicópteros Huey II proporcionados a Colombia	75.6 millones de dólares
Technologies Corporation Sikorsky Aircraft	Ejército y policía antinarcóticos	Facturó 18 helicópteros Halcón Negro (Blackhawk)	234 millones de dólares
Northrop Grumman Corporation	Ejército	Proporcionó un avión multifuncional RC-7 de reconocimiento aéreo, manejado por estadounidenses.	30 millones de dólares
Schweizer Aircraft Corporation	Policía y batallones antinarcóticos	Proporcionó avión equipado con sensores infrarrojos	9 millones de dólares
Ayres Corporation	Fuerza Aérea colombiana	Optimizó algunos aviones de la Fuerza Aérea colombiana, para modernizar programas de interdicción y para comprar un nuevo avión de dispersión de herbicidas	54.5 millones de dólares
Dyncorp	Policía antinarcóticos y el ejército colombiano	Asesoró, entrenó y colaboró en las misiones antinarcóticos	635 millones de dólares
Lockheed Martin	N.D	Actualizó 4 sistemas de radar de alerta temprana destinados para mejorar las tareas de aviación P-3 AEW (guerra subversiva)	68 millones de dólares

Investigación y diseño: Mario Cruz

Colombia es una región vasta en recursos (petróleo, minerales preciosos, agua etc.); es considerado el segundo país, después de Brasil, en riqueza biótica y cuenta con una posición geoestratégica inigualable. El grado de militarización logrado en este país permite utilizarlo como plataforma logística y de inteligencia en “tiempo real”⁴ para contener cualquier tipo de movilidad social que atente contra los intereses estadounidenses. Colombia, con cuatro bases militares terrestres, tres bases aéreas, once radares y el apoyo en entrenamientos es, sin dudar, el país del hemisferio con el mayor número de efectivos estadounidenses en la región (véase Mapa 1).

4 Los cambios tecnológicos permiten obtener lo que se conoce como inteligencia en tiempo real, es decir, información sobre eventos en el campo de batalla de forma instantánea a medida que estos ocurren. Las FARC denunciaron en marzo de 2008 que el Comando Sur de Estados Unidos dio seguimiento a los movimientos de la guerrilla y dirigió la operación contrainsurgente de las tropas colombianas contra el campamento rebelde en territorio ecuatoriano, ataque en el que murió el comandante Raúl Reyes.

MAPA I PETRÓLEO Y MILITARIZACIÓN



Elaboración propia con base a mapa de Ecopetrol

Base aérea de EU



Base terrestre de EU



Radares de EU



Entrenamiento de Fuerzas especiales de EU



Ejercicios conjuntos



Los intereses que tienen en la región las empresas trasnacionales dedicadas a la extracción de petróleo son evidentes. Las principales empresas estadounidenses que destacan son la Chevron, la Harken y la Occidental⁵; las inglesas British Petroleum y Shell; y la española Repsol. Estas empresas han estado participando en proyectos de exploración y explotación en toda la franja fronteriza con Venezuela, además de la repartición del occidente amazónico en el Departamento del Putumayo, que fuese el escenario de la primera fase del Plan Colombia.

Este país, según Michael Klare (2000), es hoy el séptimo suministrador más grande de petróleo a Estados Unidos. Las cuencas de mayor actividad exploratoria en Colombia son los valles Superior y Medio del Magdalena, Catatumbo, La Guajira, cordillera Oriental, Putumayo y Llanos Orientales. La dificultad de la extracción del petróleo y el gas en Colombia deriva de la presencia de grupos guerrilleros en las zonas. En ese sentido, el despliegue militar de Estados Unidos, por ejemplo, en Caño Limón se explica porque se busca proteger las regiones petroleras donde operan sus empresas. En el Mapa 1 se muestra la ubicación territorial de toda la infraestructura petrolera colombiana en el que es notoria su coincidencia geográfica con los asentamientos militares estadounidenses. Los pozos petroleros han sido “cercados” militarmente para evitar cualquier posible ataque de los grupos guerrilleros en la zona, mantener vigilada la zona y facilitar cualquier tipo de maniobra militar.

Por su parte, el carbón de la Guajira coloca a Colombia como el cuarto productor mundial. Hoy día esta región es controlada por las transnacionales. Pero el problema no deriva de su apropiación sino de su transporte hacia países del primer mundo. Un canal alternativo al de Panamá en el territorio colombiano disminuiría los costos de transportación, razón por la cual se está promoviendo la construcción del Canal Atrato-San Miguel en el Darién Colombiano.

La disputa por la biodiversidad se acompaña de la disputa por el agua. Según la agencia especializada de la ONU Price Water Coopers (PWC) el excesivo uso de los ríos, malgasto, el crecimiento demográfico y la urbanización incontrolada dará lugar a una gigantesca sequía que afectaría a dos tercios de la población mundial en 2050. Si tomamos en consideración que la disposición de agua dulce está repartida en orden de importancia en Brasil, Canadá, China, Colombia, Estados Unidos, India, Indonesia, Rusia y 14 países de la Comunidad Europea. La amazonía colombo-brasilera, por ser la fuente de agua más abundante en la región, representa un recurso altamente estratégico.

PROYECTOS MILITARES

El control territorial, como hemos señalado insistentemente, no se logra exclusivamente por la vía militar. El dominio de puntos geoestratégicos por medio de proyectos civiles es un mecanismo bastante eficaz; pero ambas estrategias (civiles y militares) no se excluyen, por lo regular se complementan. Este es un elemento imprescindible para que funcione una PHT.

5 Empresa causante del desplazamiento de los U'was localizados entre los departamentos de Boyacá y Arauca.

CUADRO II ASISTENCIA DE EE. UU. A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1996-2006

Actualizado 11/1/05	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005, est		2006, req	
	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc	Mil/ Policia	Econ/ Soc
Argentina	9.50	0.00	1.82	0.00	6.06	0.00	7.87	0.00	1.56	0.00	2.28	0.00	3.20	0.00	3.62	0.00	2.05	0.00	2.46	0.00	2.70	0.00
Bahamas	0.53	0.15	1.10	0.19	0.90	0.06	1.28	0.30	2.44	0.20	2.93	0.06	2.91	0.06	2.82	0.05	2.76	0.50	2.72	0.50	2.70	0.00
Belize	0.33	1.02	0.39	0.98	0.70	1.02	0.54	1.23	0.40	1.28	0.82	1.40	0.82	1.46	0.86	1.58	0.88	1.61	0.80	1.72	0.80	1.89
Bolivia	13.27	64.93	17.95	78.89	33.81	65.85	43.51	75.82	49.91	159.77	35.32	73.33	51.85	105.67	53.47	109.79	55.07	102.72	52.07	100.38	45.89	103.95
Brasil	0.20	4.68	3.46	12.66	5.82	10.90	2.36	13.65	5.38	12.87	20.82	15.40	7.01	14.42	6.96	18.77	10.75	18.54	6.88	17.80	6.68	17.57
Chile	0.62	1.65	0.51	1.13	1.74	0.69	1.61	0.00	1.16	0.00	2.46	0.00	1.69	0.00	2.39	0.00	1.55	0.00	1.70	0.00	1.95	0.00
Colombia	54.15	0.62	89.56	0.00	112.44	0.52	103.18	8.75	765.40	214.31	242.97	565	401.93	120.30	620.90	136.70	555.07	194.98	641.60	131.20	641.15	138.52
Costa Rica	0.20	1.94	0.33	1.08	0.45	0.66	1.06	0.41	2.98	0.50	1.65	0.49	1.30	0.90	1.15	1.22	0.91	1.40	0.91	1.73	0.96	1.63
República Dominicana	0.52	14.60	1.39	14.11	1.76	13.54	2.31	29.10	1.69	13.70	1.99	20.05	2.39	19.10	1.59	22.50	4.14	31.00	3.26	26.99	3.27	25.98
Caribe del Este	9.72	0.00	3.07	0.00	3.55	0.00	2.55	0.00	3.15	0.00	3.72	0.00	4.26	0.00	2.27	0.00	4.79	0.00	2.73	0.00	2.96	0.00
Ecuador	0.76	1.214	2.76	14.84	5.27	12.48	12.58	17.25	24.97	24.19	19.14	16.37	34.15	36.76	32.82	40.64	35.81	35.90	28.50	37.88	25.26	28.89
El Salvador	0.54	27.22	0.82	32.04	0.78	38.13	0.82	36.46	4.34	36.86	3.15	55.04	10.65	88.96	5.57	40.41	8.49	37.09	5.10	37.15	16.69	27.91
Guatemala	1.53	29.61	2.16	53.89	2.85	64.96	3.23	80.20	3.44	63.25	3.95	57.76	3.66	64.53	2.90	54.98	3.40	47.78	7.26	50.94	2.82	46.65
Guyana	0.20	2.99	0.18	3.46	0.28	4.02	0.47	3.71	0.37	4.20	0.59	5.37	0.69	5.18	0.75	7.70	0.51	11.14	0.46	18.15	0.45	26.82
Haití	3.25	123.50	0.50	95.96	0.94	104.03	0.55	88.38	1.14	78.90	2.98	73.33	3.30	55.52	3.37	71.44	3.67	131.58	3.37	163.15	17.47	181.26
Honduras	0.50	27.37	0.72	28.14	2.92	25.77	1.01	85.92	1.53	33.46	1.78	35.82	1.76	40.12	1.84	52.41	4.61	47.09	3.02	267.99	3.12	48.79
Jamaica	1.35	13.44	1.49	13.23	2.80	13.29	2.55	12.42	2.06	14.88	1.70	15.56	2.90	16.67	2.85	19.83	3.18	21.42	3.17	20.40	2.69	17.09
México	3.38	2.74	79.04	16.27	26.08	10.78	21.30	9.33	16.68	16.31	27.64	20.71	54.30	23.85	20.68	27.35	55.48	33.85	57.82	33.00	50.55	32.89
Nicaragua	0.00	22.08	0.06	27.30	0.07	31.92	0.64	54.40	0.45	31.49	0.55	35.03	1.09	45.65	1.84	52.16	2.70	42.49	2.57	224.69	1.62	43.84
Panamá	0.00	4.98	2.38	4.09	2.59	4.70	3.63	6.37	5.71	6.30	2.10	6.92	11.58	11.14	5.85	11.14	8.78	9.80	7.75	11.56	6.04	11.73
Paraguay	0.19	4.15	1.23	8.11	0.74	9.25	1.15	7.88	0.57	9.10	1.15	12.97	1.00	12.85	1.40	11.93	0.79	12.47	1.30	11.83	0.70	13.73
Perú	27.85	89.88	34.18	93.34	39.32	105.53	48.07	115.75	59.40	107.89	76.06	108.63	79.26	169.67	64.40	144.39	68.87	116.99	54.00	99.69	54.00	98.69
Suriname	0.15	0.73	0.15	0.30	0.08	0.75	0.12	0.85	0.69	0.69	0.15	0.74	0.36	0.84	0.44	1.00	0.29	1.21	0.27	1.26	0.27	1.25
Trinidad y Tobago	0.38	0.00	0.57	0.00	2.63	0.00	0.74	0.00	1.30	0.00	1.36	0.00	0.82	0.00	0.87	0.00	0.49	0.00	0.47	0.00	0.42	0.00
Uruguay	1.38	1.20	0.35	0.88	1.20	0.00	1.91	0.00	0.41	0.00	0.81	0.00	1.00	0.00	1.72	0.00	0.55	0.00	0.97	0.00	0.62	0.00
Venezuela	13.01	0.10	5.76	0.05	7.18	0.41	4.43	0.08	6.88	0.58	3.25	0.20	5.46	2.12	3.76	0.89	4.10	3.75	3.69	1.17	3.77	1.14
Programas Regionales	17.46	104.31	19.37	85.90	20.73	114.61	37.41	135.07	21.21	122.57	23.44	132.56	27.69	137.02	18.58	189.55	144.8	178.71	9.63	132.20	12.26	158.07
Total	161.02	547.01	289.89	985.15	496.23	634.26	504.89	789.35	983.89	962.82	434.16	693.38	716.42	963.90	874.63	1,077.03	854.17	1,091.50	904.25	1,393.25	807.79	1,026.49
Total sin ICA o VIH-Sch	161.02	547.01	289.89	985.15	496.23	634.26	504.89	789.35	983.89	962.82	434.16	693.38	716.42	963.90	874.63	1,077.03	854.17	1,091.50	904.25	1,393.25	807.79	1,026.49

La militarización colombiana se logra comprender con mayor amplitud si se le conecta con el resto de los destacamentos militares estadounidenses en el continente. No hay ninguna casualidad o aleatoriedad en la colocación de las bases militares por parte de las ETNm; por el contrario, hay una *lógica geopolítica* bien definida.

Colombia tiene frontera con cinco países en América del sur y es además la pieza más importante que tiene EU y sus empresas transnacionales, para ejercer presión y controlar a los demás países de la región⁶. El caso venezolano es muy evidente; se está creando una situación de mucha tensión en la frontera por parte del ejército colombiano, los asesores estadounidenses y los paramilitares que están trabajando en Colombia. La intención es desestabilizar la zona y crear un pretexto para aumentar la presencia de fuerzas militares estadounidenses en la frontera colombo- venezolana.

A lo largo de este trabajo ahondaremos en la descripción de tres proyectos militares. La razón de haber seleccionado estos proyectos militares es porque sintetizan en su conjunto la especificidad del modo de operar de la militarización estadounidense en Colombia. Esto es, con el Proyecto militar en Caño Limón se demuestra que los intereses regionales tienen en la mira el acceso a las zonas ricas en recursos, particularmente energéticos; con el proyecto conocido como Plan Patriota, se evidencia que el mayor de los obstáculos para implementar las estrategias económicas y militares sigue siendo la participación activa de los grupos insurgentes; con el Plan de Choque y los Soldados Campesinos, estamos siendo testigos de un nuevo tipo de militarización, que abarca incluso los ámbitos domésticos, por ende, un nuevo tipo de violencia, que Estados Unidos está ejerciendo en este país.

EL PROYECTO MILITAR DE CAÑO LIMÓN

La militarización en Colombia no tiene precedentes en la historia de este país: en el oleoducto Caño Limón Coveñas, en el Departamento de Arauca (Véase Mapa 2), cercana a la frontera con Venezuela, donde la empresa petrolera estadounidense Occidental lleva a cabo exploraciones en asociación con la estatal colombiana Ecopetrol, se ha formado una base militar donde hay presencia de tropas norteamericanas. Originalmente había sido una base del ejército colombiano para cuidar el bombeo de petróleo del oleoducto en el pozo Caño Limón, zona rica en extracción de hidrocarburos. Es una tropa que está acantonada en la región, supuestamente entrenando fuerzas militares para cuidar el oleoducto de los ataques de los últimos años perpetrados por la guerrilla, aunque supone- mos que también busca vigilar la frontera con Venezuela.

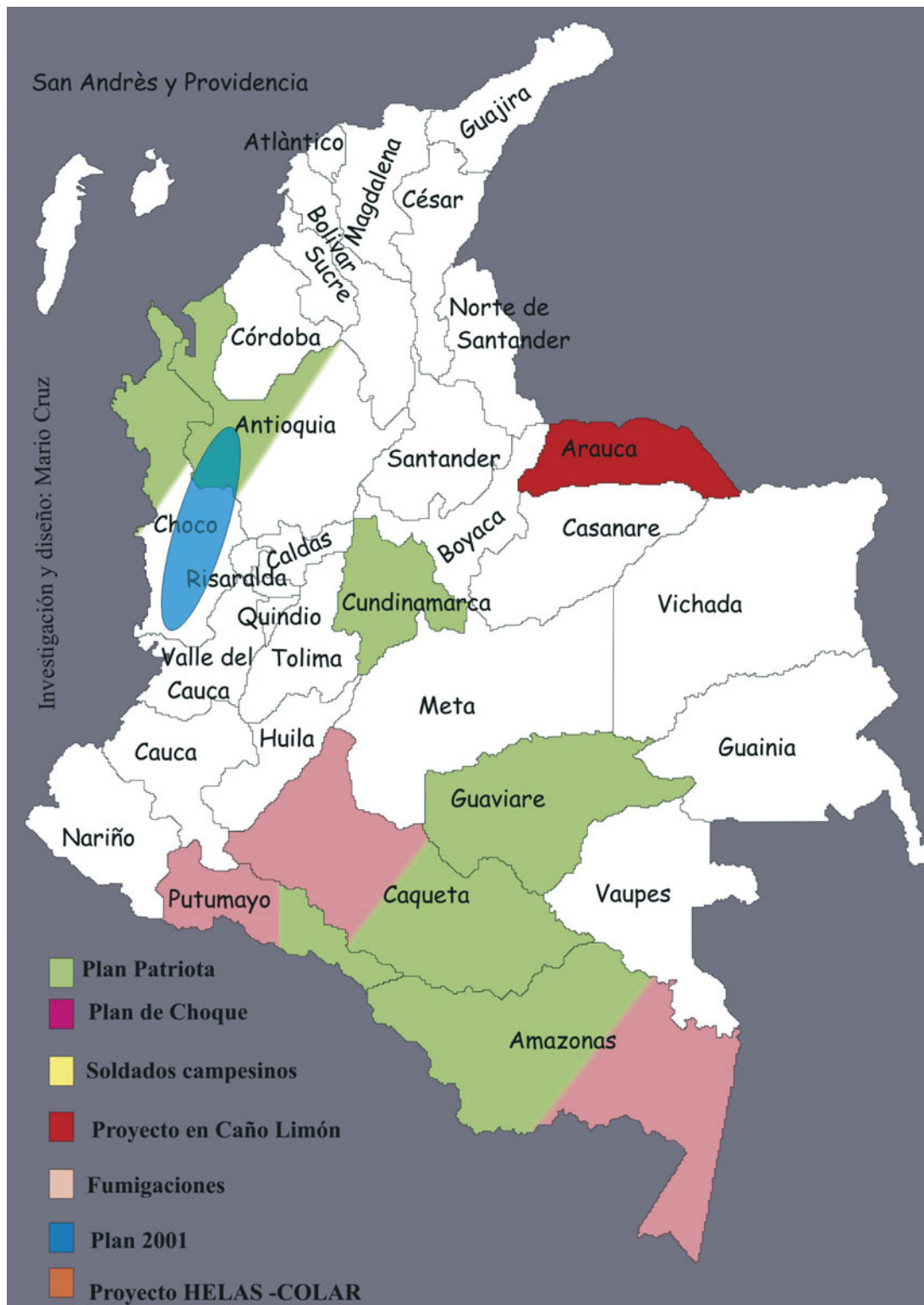
6 Por ello es importante comprender las implicaciones regionales que la reelección de Uribe tienen en la región, su continuidad en el cargo lo coloca como el mandatario más apegado a los intereses estadounidenses, en un contexto donde la izquierda en América Latina va ganando terreno.



“El plan Patriota esta diseñado para llevar paz y tranquilidad a Colombia y básicamente para contrarrestar los propósitos de grupos terroristas, que en lenguaje nuestro llamamos bandidos”

Carlos Alberto Ospina,
Excomandante General de las
Fuerzas Militares de Colombia

MAPA 2 PROYECTOS MILITARES EN COLOMBIA



Diseño e investigación Mario Cruz

En febrero de 2003, el Congreso de Estados Unidos aprobó 98 millones de dólares de ayuda militar a Colombia, recursos que fueron destinados a la Brigada 18, en Arauca, para proteger dicho oleoducto de los ataques de la guerrilla. “La brigada recibió armas, soporte logístico y 10 helicópteros UH-1 Huey, la compra de cuatro aviones Hércules C-130 para el transporte de tropas y dos AC-47 (aviones fantasmas) artillados, para operaciones de asalto (ofensivas) contra las FARC y el ELN”. (Cfr. Fazio, 2003). En entrevista, Jaime Caycedo (2005) señala que entre 70 y 79 soldados norteamericanos son oficialmente reconocidos en la Base de Caño Limón, pero fuentes extraoficiales (Unión Sindical Obrera), han contabilizado no menos de 350 militares norteamericanos con uniformes y con armas en dicha base.

Las empresas que operan en este proyecto son varias y con distintos giros productivos. Siendo uno de los principales proveedores de petróleo de Estados Unidos, Colombia adquiere un papel importante para las estrategias de control territorial. Un 20% del petróleo colombiano se extrae del pozo petrolero de Caño Limón. La mitad de esa extracción va directo a Estados Unidos, en la extracción participan la multinacional estadounidense Occidental y la empresa estatal Ecopetrol.

La vigilancia del campo petrolero está en manos de la ETNm AirScan de Florida. Esta empresa provee servicios de vigilancia; vuelan Cessnas 337 (Skymaster), utiliza cámaras de video e infrarrojo, informan al ejército sobre la presencia y movimientos guerrilleros. “Pilotos que han trabajado en eso informan que han operado frecuentemente como apoyo secreto a las patrullas antiguerrilla y han seleccionado objetivos militares, incluso celebraban muertes si un piloto de la aviación volaba exitosamente una unidad de la guerrilla” (Citado por Azellini, 2005: 47). El 13 de diciembre de 1998, aeronaves militares de la Fuerza Aérea colombiana bombardearon la población de Santo Domingo, Arauca, creyendo que se trataba de columnas guerrilleras de las FARC. El ataque dejó 17 muertos, incluyendo 7 niños. La empresa petrolera estadounidense Occidental apoyó esta operación ya que facilitó el transporte de tropas, planificación y suministro de combustible, e inclusive para la tripulación del helicóptero inculpada en el bombardeo. Como se observa, existe una relación estrecha entre la Occidental y la Airscan y, sin lugar a dudas, es clara la complicidad de una empresa privada, cuyo objetivo es la exploración y explotación de petróleo, pero que se involucra en actos de guerra y crímenes de lesa humanidad. Este es un ejemplo más de cómo existe una compleja simbiosis entre las empresas (civiles y militares) y las instituciones (colombianas y estadounidenses); una práctica hegemónica transnacional muy común en Colombia.

EL PLAN PATRIOTA (PLAN COLOMBIA II)

La Política de Seguridad Democrática de la administración de Álvaro Uribe tiene lugar en un contexto de lucha mundial contra el terrorismo. Por eso, el Plan Patriota se mostró en los medios de comunicación como una iniciativa del presidente Uribe. La política de seguridad cuenta con dos líneas de acción estratégicas: El control de área (a través de programas estratégicos como los batallones de alta montaña, el programa de soldados campesinos, el Plan Meteoro para el control de carreteras, proteger la estructura energética y vial y prolongar el período del servicio militar obligatorio); 2) las operaciones ofensivas (mediante las 12 Brigadas Móviles y las Fuerzas Especiales FUDRA).

El lunes 21 de marzo de 2004 el presidente colombiano, Álvaro Uribe, visitó Washington por tres días. Según su ministra de Relaciones Exteriores, el presidente Uribe fue con la intención de convencer a Bush y al Congreso Estados Unidos de apoyar “el Plan Colombia II,” un nuevo paquete de ayuda contrainsurgente para las Fuerzas Armadas colombianas. En dicha visita Uribe solicitó a Estados Unidos incrementar los niveles de ayuda militar del 2005 al 2009. Esta vez, sin embargo, el énfasis no será la guerra antinarcoóticos, sino la lucha contra los grupos insurgentes. Dicha iniciativa posteriormente será conocida también como el Plan Patriota. Uno de los objetivos declarados de dicho plan es el rescate por todos los medios de los soldados, policías y políticos en poder de la insurgencia.

El monto total de los recursos solicitado por Uribe fue de 577 millones de dólares admitidos por EU para Colombia en el 2005, dinero que serviría para financiar la lucha contra el narcotráfico, el terrorismo y programas de corte social en Colombia para el 2005. Del monto total, 150 millones supuestamente fueron destinados en asistencia a los desplazados de este país, programas de desarrollo alternativo, reformas a la justicia y fortalecimiento de los Derechos Humanos. Otra partida conocida como Operaciones Extranjeras, considera 108 millones de dólares para respaldar la estrategia de seguridad del presidente Álvaro Uribe en su lucha contra el terrorismo, definida como el Plan Patriota. Los promotores del Plan consideran que el número de contratistas y militares estadounidenses debe superar el límite permitido de 400 militares y 400 contratistas en territorio colombiano. La administración quiere elevarlo a 800 y 600 respectivamente pues dice necesitar el incremento para respaldar a Colombia en la implementación del Plan Patriota.

Pero ¿qué es el Plan Patriota? Para el General Carlos Alberto Ospina, Excomandante General de las Fuerzas Militares colombianas, el Plan Patriota es el Plan de Guerra –o la Estrategia Militar General– de la Política de Seguridad Democrática de Álvaro Uribe. Los militares consideran que “Esta es la campaña militar más grande que se ha hecho en Colombia desde la campaña libertadora” (Vargas, 2006).

Por su parte, Raúl Reyes⁷, miembro del secretariado de las FARC, en reciente entrevista divulgada por ANNCOL, dice al respecto lo siguiente: “El “Plan Patriota” es un componente del “Plan Colombia”; es la expresión de la intervención de Estados Unidos en el conflicto interno colombiano por la vía militar... Y el “Plan Patriota” es el componente militar del “Plan Colombia” para desarrollarlo exclusivamente en Colombia en la lucha contrainsurgente, en la lucha contra la guerrilla y, muy particularmente, contra las FARC-EP, porque consideran a las FARC-EP su enemigo fundamental (Vargas, 2006).

Este proyecto militar, a pesar de su importancia, es muy poco conocido dentro de Colombia; comprende un plan operativo y táctico que confronta y lleva a las partes en conflicto a la guerra directa. Dicho plan busca que la fuerza pública abarque aquellos lugares donde no ha tenido presencia el Estado desde hace 20 años. La idea es desplegar una fuerza de 14000 a 15000 hombres en las selvas y poblados del sur de este país, en donde las FARC han tenido influencia histórica permanente.



“Los soldados campesinos tienen una misión muy linda, que es la de velar por la seguridad de sus amigos, familias, vecinos y conocidos, pues prestarán el servicio militar en sus propias poblaciones, donde todo el mundo los conoce, respeta y valora”

Gilberto Rocha, Director de Reclutamiento y Control de Reservas del Ejército.

⁷ Dirigente muerto el 1 de marzo del 2008 por parte del ejército colombiano en territorio ecuatoriano.

Este proyecto militar, a pesar de su importancia, es muy poco conocido dentro de Colombia

En resumen, el Plan Patriota es una estrategia diseñada por el Pentágono de los Estados Unidos que funciona como un brazo militar del Plan Colombia en el sur de Colombia. Este Plan inició sus operaciones en el Departamento de Cundinamarca, pero pretende también tener cobertura en el sur de ese país, en particular los Departamentos de Caquetá, Guaviare, Putumayo y Meta.

EL PLAN DE CHOQUE 2002 Y LOS SOLDADOS CAMPESINOS

Cuando Álvaro Uribe tomó posición como presidente, las Fuerzas Militares ya habían desarrollado sus estrategias de contrainsurgencia. Dichas estrategias reconocían la necesidad de dominar las áreas locales, especialmente rurales, donde el Estado no tenía control territorial. Los mecanismos operacionales para implantar este esfuerzo táctico de recuperación del control territorial incluía la colocación de una red o “*grid*” (Marks, 2005) sobre el territorio objetivo en el que todas las fuerzas militares se coordinarían para asfixiar las actividades de la insurgencia. El problema era que no había las suficientes unidades ni el apoyo financiero necesario.

Uribe al observar esta debilidad táctica del ejército, pidió al Congreso colombiano que aprobara un impuesto de guerra por única vez para financiar un aumento sustancial de las fuerzas militares; especialmente al ejército, el cual a mediados de 2004 alcanzó los 202.000 efectivos. Esta pedida generó \$670 millones de dólares, con los cuales se financió el Plan de Choque 2002-2006, estrategia que aumentó considerablemente las fuerzas militares especializadas para la implementación de la red, señalada por Marks (2005). Aunado a los esfuerzos por incrementar los efectivos militares para el combate de la insurgencia, hacía falta un eslabón en “la red”; el despliegue de fuerzas locales que pudiesen penetrar en regiones de difícil acceso, sea por tratarse de espacios geográficos dispersos, o por ser zonas de presencia guerrillera. Los estrategas militares aprovecharon una ley de 1940, aún vigente, que permitía que una parte del personal que prestaban el servicio militar obligatorio lo hicieran en su pueblo natal, en unidades de defensa locales. Inicialmente estos grupos fueron llamados Soldados Campesinos, aunque también se les conoció como Soldados de Mi Pueblo.

En síntesis, el proyecto de Soldados Campesinos, es una especie de tropas territoriales que tienen como objetivo reclutar a los campesinos para formar batallones bajo la dirección del ejército y cuidar la región. Esta política ha sido fuertemente criticada a nivel nacional e internacional porque están integrando a las filas de los soldados campesinos a paramilitares que quieren acogerse a la Ley de Justicia y Paz que permite integrarlos a la vida civil. El problema con estos paramilitares es que llevan tras de sí un largo historial de genocidios. Además, se está forzando a la población rural a tomar parte en el conflicto, esta gente esta siendo utilizada como delatores de los movimientos sociales, ya que ellos conocen muy bien el terreno y la población donde están operando. La nueva estrategia formulada por la Rand Corporation, la CIA y el Pentágono e impulsada por el mandatario colombiano apunta a involucrar a lo sociedad civil al conflicto.

“Los soldados campesinos o los soldados de mi tierra o los soldados de mi pueblo, como los queremos llamar, son seleccionados en cada uno de los municipios.

Estos hombres, además de estar plenamente entrenados, cuentan con un alto sentido de pertenencia hacia sus municipios. Tienen la misión de cuidar la población en la que crecieron y cuentan con el apoyo de la comunidad”, dijo en el 2003 Jorge Enrique Mora Rangel, comandante de las Fuerzas Militares en ese entonces.

CONCLUSIONES

La incursión del ejército colombiano en territorio ecuatoriano en marzo de 2008 tiene varios elementos importantes que no pueden escapar en la reflexión final de este trabajo. Los movimientos sociales disidentes que cuestionan el control continental por parte de Estados Unidos representan una amenaza a su seguridad nacional, no han sido suficientes las políticas “consensuales” de libre comercio para controlar los recursos. La guerra global contra el terrorismo se expresa las políticas militaristas del Plan Colombia. Una de las justificaciones de para la militarización de este país son las FARC, sin embargo, este grupo no es la única amenaza. Son los movimientos sociales, indígenas y campesinos el verdadero peligro puesto que cuestionan y ponen en tela de juicio la actuación de Estados Unidos en su territorio. No es exagerado decir que las futuras generaciones de terroristas en América Latina estarán encabezados por estos actores. De hecho, la permanencia de las FARC es importante para justificar la guerra contra el terrorismo y generar un clima de miedo (*el carácter geopolítico de la violencia*), que impida el avance de las fuerzas progresistas de Colombia. Sin embargo, aunque el uso de las prácticas hegemónicas transnacionales es una constante, sin embargo, desde el punto de vista estratégico también es necesaria la construcción de “resistencias transnacionales” capaces de transformar la problemática colombiana

BIBLIOGRAFÍA

- Azzellini, Dario 2005 *El negocio de la guerra* (País Vasco: Txalaparta)
- Cruz, Mario 2004 *Colombia: las razones de la ocupación* Tesis de Maestría, (México: UNAM-FCPYS).
- Cruz, Mario 2005 “Hegemonía y territorialización. El carácter estratégico de las empresas transnacionales militares en el diseño de la nueva geografía latinoamericana” en Graciela Arroyo *La dinámica mundial del siglo XXI. Revoluciones, procesos, agentes y transformaciones* (México: Conzontle).
- Cruz, Mario 2008 *Guerra, narcotráfico y política antidrogas. Una revisión geopolítica del Plan Colombia y el Plan México*, proyecto postdoctoral desarrollado en el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM.
- Caycedo Turriago, Jaime (entrevistado por Ceceña Ana Esther 2005).
- Ceceña, Ana Esther y Barreda, Andrés (coords.) 1995 *Producción Estratégica y Hegemonía Mundial* (México. Siglo XXI).
- Ceceña, Ana Esther 2002a “Estrategias de dominación y planos de construcción de la hegemonía mundial” en Julio Gambina (comp), *La globalización económico-financiera. Su impacto en América Latina* (Buenos Aires: CLACSO).
- Ceceña, Ana Esther y Sader, Emir 2002b *La guerra infinita, hegemonía y terror mundial* (Buenos Aires: CLACSO).
- Ceceña, Ana Esther 2004 (cord.) *Hegemonías y emancipaciones en el siglo XXI* (Buenos Aires: CLACSO).
- Ceceña 2006 “Los paradigmas de la militarización en América Latina” ponencia presenta en el seminario Rosa Luxemburgo, pensamiento y Acción por el Socialismo. América Latina en el Siglo XXI (Buenos Aires: FISYP y FRL).
- Fazio, Carlos 2003 “El hombre de Washington” en *La jornada*, sección Política-Opinión, México, 11 de agosto, p. 21.
- 2003b. “Paramilitar y con rasgos neofascistas, el gobierno de Uribe: Comisión Intereclesial” en *La jornada*, sección El Mundo, México, 5 de agosto.
- Klare, Michael 2000 Detrás del petróleo colombiano: Intenciones ocultas. En <http://www.derechos.org/nizkor/colombia/doc/plan/klare.html>
- Marks, A. Thomas 2005 “La sostenibilidad del apoyo estratégico-militar a la seguridad democrática” en Rangel, Alfredo *Sostenibilidad de la Seguridad Democrática* (Bogotá: Fundación Seguridad y Democracia).
- Ornelas, Raúl 1995 “Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista”, en Ana Esther Ceceña y Andrés Barreda coord. *Producción Estratégica y Hegemonía Mundial*, (México: Ed. Siglo XXI).
- Ornelas, Raúl 2002 “Las empresas transnacionales y el liderazgo económico mundial. Balance y perspectivas”, en Sader, Emir y Ceceña Ana Esther. *La guerra infinita hegemonía y terror mundial* (Buenos Aires: Ed. CLACSO).
- Ornelas, Raúl 2004 “Las empresas transnacionales y las tecnologías de la información y la comunicación. La competencia en telecomunicaciones e internet” en Delia Covi (Coord.) *Sociedad de la información y el conocimiento* (Buenos Aires: La Crujía).
- Vargas, Alejo 2006 “Del Plan Colombia al Plan Patriota: ¿se consolida la estrategia de dominación norteamericana?” en Estrada, Jairo (comp.) *Teoría y acción política en el capitalismo actual* (Bogotá: Universidad Nacional de Colombia).
- Zibechi, Raúl 2005 “¿La política estadounidense propicia un nuevo militarismo?” en *La jornada*, sección Masiosare No. 390, junio 30.

CARTOGRAMAS: UNA VISIÓN ALTERNATIVA DE MÉXICO

Estamos acostumbrados a reconocer la forma física que tiene México tal y como se presenta en los mapas. Esa forma está claramente definida a partir de un área que se va angostando de norte a sur mientras se quiebra hacia el oriente, con las dos penínsulas que marcan sus extremos noroccidental en Baja California y suroriental en Yucatán, además de que sus costas corren con líneas redondeadas tanto por el Océano Pacífico como por el golfo de México que remata hacia el mar Caribe. Proponemos otra visión. En los últimos años, un nuevo tipo de mapa, llamado “cartograma”, ha capturado la imaginación del público por su representación llamativa de información sobre temas tan diversos como los resultados de elecciones, la distribución de enfermedades y servicios médicos en los distintos países y un sinnúmero de variables demográficas y económicas. Los cartogramas, además de ser visualmente atractivos, son una forma eficaz de presentar grandes cantidades de información de tal manera que un observador se ve obligado a repensar su marco de referencia e integrar una nueva visión del conjunto.

Robert Burns, SIREM

En los últimos años, un nuevo tipo de mapa, llamado “cartograma”, ha capturado la imaginación del público por su representación llamativa de información sobre temas tan diversos como los resultados de elecciones en los Estados Unidos, la distribución de enfermedades y servicios médicos en los distintos países y un sinnúmero de variables demográficas y económicas a nivel internacional.¹ Los cartogramas, además de ser visualmente atractivos, son una forma eficaz de presentar grandes cantidades de información de tal manera que un observador se ve obligado a repensar su marco de referencia e integrar una nueva visión del conjunto. En esta nota, se muestra una serie de cartogramas que ofrecen una visión poco usual de las regiones de México.

LOS MAPAS GEOGRÁFICOS Y LA REPRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN

Habitados a ver los mapas como una fiel representación del espacio geográfico en dos dimensiones, donde se pueden mostrar, por ejemplo, los límites de las entidades federativas y las relaciones de colindancia y distancia entre ellas. Como tal, los mapas nos pueden indicar la ubicación relativa de las entidades de norte al sur y del este al oeste, o las áreas de sus respectivas superficies.

No obstante, solíamos recurrir a los mapas para desplegar información que compara atributos o características de las distintas entidades, por ejemplo población, niveles de ingreso o el Producto Interno Bruto – elementos que no necesariamente guardan una relación directa con las dimensiones espaciales plasmadas en los mapas.

Una de las formas más comunes para presentar este tipo de información en los mapas es a través de una escala de colores. Por ejemplo, si se ordena los estados de mayor a menor producto interno bruto, el estado más alto puede llevar un color azul intenso, mientras que los demás estados llevan tonos gradualmente más pálidos de azul, según disminuya la magnitud de su producto. Estas repre-

¹ Véase por ejemplo, Dorling, Danny (2007), *Worldmapper: the human anatomy of a small planet*, *PLoS Medicine*, vol. 4, issue 1, páginas 13 a 18, y el sitio de internet de Worldmapper (www.worldmapper.org). Para cartogramas de la elección estadounidense de 2004, véase “Maps and cartograms of the 2004 US presidential election results” (www-personal.umich.edu/~mejnl/election/).

sentaciones de atributos de las entidades por medio de colores se llaman mapas de coropletas.²

A pesar de su gran difusión, los mapas de coropletas sufren de una cierta tensión inherente entre la dimensión geográfica de las entidades, representada por el área de cada estado, y la magnitud del atributo de interés, que se aproxima a través del color. Varios experimentos han mostrado que el sistema visual humano está mejor calibrado para percibir y medir diferencias en el tamaño de objetos en el espacio que diferencias en la intensidad de colores.³ Esta tensión es especialmente obvia en mapas de coropletas del producto interno bruto, donde el área de Chihuahua domina el mapa, mientras que el Distrito Federal, que es la entidad con mayor producto interno bruto, es muy reducido en tamaño.

ACERCA DE LOS CARTOGRAMAS

Una manera de superar las limitaciones inherentes en los mapas de coropletas es distorsionar los mapas tradicionales de tal forma que el tamaño de cada entidad sea proporcional al magnitud de su atributo correspondiente, relativo a los atributos de las demás entidades. Un cartograma es precisamente un mapa que resulte de este tipo de distorsión.

Aunque la idea atrás de los cartogramas suena simple, su ejecución en la práctica es notoriamente difícil, debido a la necesidad de variar las áreas de las entidades mientras se guarden su forma general y sus relaciones de colindancia con sus vecinos. Fue hasta 2004 cuando Michael Gastner y Mark Newman, dos físicos de la Universidad de Michigan, desarrollaron un algoritmo general que fue suficientemente rápido y flexible para permitir la producción de cartogramas de manera cotidiana.⁴

Aun con el nuevo algoritmo, existe un *trade-off* entre la precisión de la transformación del área de las entidades y la preservación de sus formas originales. En la medida que uno mantiene la forma reconocible de la entidad, se pierde precisión en la representación de su área. Por lo tanto, la producción de los cartogramas sigue siendo un arte, más que una técnica que puede aplicarse mecánicamente.

LOS CARTOGRAMAS PARA MÉXICO

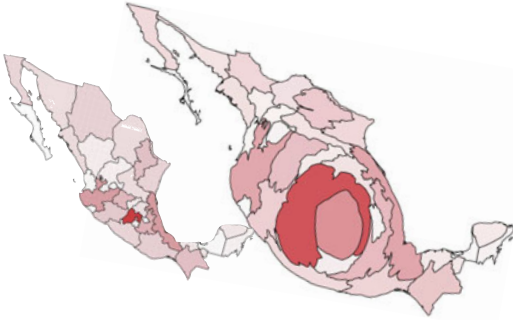
A continuación se presentan algunos cartogramas mexicanos, que se desarrollaron con el algoritmo de Gastner y Newman.

2 *Choropleth maps*, en inglés.

3 Cleveland, W.S (1985), *The Elements of Graphing Data*. Hobart Press, Summit, New Jersey, y Cleveland, W.S. (1993), *Visualizing Data*. Hobart Press, Summit, New Jersey.

4 Gastner, M.T. y M. Newman (2004), Diffusion-based method for producing density-equalizing maps, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 101, núm. 20, páginas 7499 a 7504.

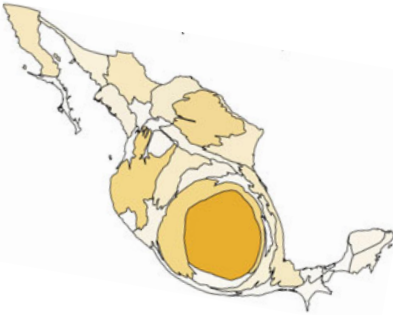
POBLACIÓN, 2008



Rango	Entidad
1	MEX
2	DF
3	VER
4	JAL
5	PUE
6	GTO
7	CHIS
8	NL
9	MICH
10	OAX
11	CHIH
12	TAMPS
13	GRO
14	BC
15	SIN
16	COAH

Rango	Entidad
17	SON
18	SLP
19	HGO
20	TAB
21	YUC
22	QTRO
23	MOR
24	DGO
25	ZAC
26	QROO
27	AGS
28	TLAX
29	NAY
30	CAMP
31	COL
32	BCS

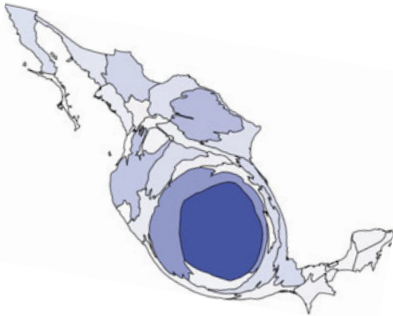
EMPLEO FORMAL, 2008



Rango	Entidad
1	DF
2	JAL
3	MEX
4	NL
5	CHIH
6	BC
7	VER
8	GTO
9	TAMPS
10	COAH
11	SON
12	PUE
13	SIN
14	QTRO
15	MICH
16	SLP

Rango	Entidad
17	QROO
18	YUC
19	AGS
20	DGO
21	CHIS
22	HGO
23	MOR
24	GRO
25	OAX
26	TAB
27	BCS
28	CAMP
29	ZAC
30	NAY
31	COL
32	TLAX

PRODUCTO INTERNO BRUTO, 2008 (A PRECIOS DE 1993)



Rango	Entidad
1	DF
2	MEX
3	NL
4	JAL
5	CHIH
6	VER
7	GTO
8	PUE
9	COAH
10	BC
11	TAMPS
12	SON
13	MICH
14	SIN
15	SLP
16	QTRO

Rango	Entidad
17	CHIS
18	QROO
19	GRO
20	MOR
21	YUC
22	OAX
23	AGS
24	DGO
25	HGO
26	TAB
27	CAMP
28	ZAC
29	BCS
30	NAY
31	COL
32	TLAX

PIB AGRÍCOLA, 2008 (A PRECIOS DE 1993)



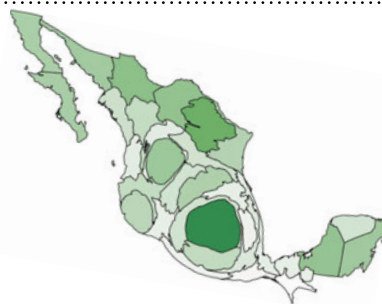
Rango	Entidad
1	JAL
2	SIN
3	VER
4	MICH
5	MEX
6	SON
7	CHIH
8	CHIS
9	GTO
10	OAX
11	DGO
12	ZAC
13	PUE
14	SLP
15	GRO
16	TAMPS

Rango	Entidad
17	MOR
18	HGO
19	COAH
20	NAY
21	NL
22	TAB
23	YUC
24	BC
25	QTRO
26	AGS
27	BCS
28	COL
29	CAMP
30	TLAX
31	DF
32	QROO

Rango	Entidad
1	DF
2	NL
3	CHIH
4	COAH
5	CAMP
6	AGS
7	QROO
8	SON
9	BCS
10	BC
11	QTRO
12	TAMPS
13	COL
14	MOR
15	JAL
16	DGO

Rango	Entidad
17	SIN
18	SLP
19	YUC
20	GTO
21	MEX
22	PUE
23	ZAC
24	NAY
25	VER
26	MICH
27	HGO
28	TAB
29	GRO
30	TLAX
31	OAX
32	CHIS

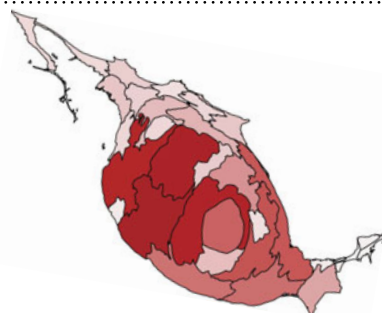
PIB POR HABITANTE, 2008 (A PRECIOS DE 1993)



Rango	Entidad
1	MICH
2	GTO
3	MEX
4	JAL
5	PUE
6	VER
7	DF
8	OAX
9	GRO
10	HGO
11	CHIS
12	SLP
13	ZAC
14	MOR
15	SIN
16	TAMPS

Rango	Entidad
17	QTRO
18	CHIH
19	DGO
20	NAY
21	NL
22	AGS
23	BC
24	SON
25	TLAX
26	COAH
27	COL
28	TAB
29	YUC
30	QROO
31	CAMP
32	BCS

REMESAS, 2007 (MILLONES DE DÓLARES)



Rango	Entidad
1	OAX
2	GRO
3	MICH
4	HGO
5	ZAC
6	CHIS
7	TLAX
8	NAY
9	GTO
10	PUE
11	MOR
12	DGO
13	VER
14	SLP
15	COL
16	SIN

Rango	Entidad
17	AGS
18	JAL
19	MEX
20	TAB
21	QTRO
22	SON
23	TAMPS
24	CHIH
25	YUC
26	COAH
27	CAMP
28	BC
29	QROO
30	DF
31	BCS
32	NL

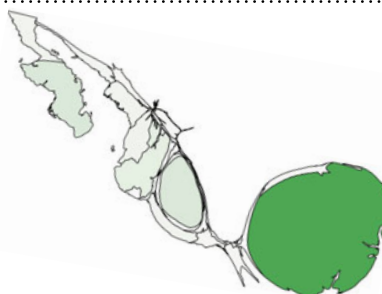
REMESAS COMO PROPORCIÓN DE LA MASA SALARIAL, 2007 (%)



Rango	Entidad
1	QROO
2	DF
3	BCS
4	JAL
5	NAY
6	SIN
7	BC
8	GRO
9	SON
10	NL
11	CHIS
12	YUC
13	CHIH
14	OAX
15	PUE
16	GTO

Rango	Entidad
17	CAMP
18	VER
19	COL
20	MICH
21	QTRO
22	ZAC
23	MOR
24	MEX
25	SLP
26	TAB
27	AGS
28	HGO
29	DGO
30	TLAX
31	TAMPS*
32	COAH*

TURISTAS INTERNACIONALES, 2007 (TURISTAS-NOCHE)



REFORMA MUNICIPAL Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA

Adelaida Esther Ponce Adame *



Con ritmos y lógicas diferenciadas, pero en correspondencia con la razón propia del modelo de desarrollo occidental, las políticas nacionales de desarrollo en América Latina dejaron de estar completamente supeditadas al Estado en tanto agente único en la gestión y planificación del mismo, y han transitado, con diversas intensidades, hacia un modelo basado en la descentralización y la desconcentración de la actividad económica. Con ello se ha comenzado a reconocer, por lo menos en la letra, las virtudes del desarrollo territorial, en ese caso la valorización del territorio como instrumento del desarrollo y como componente fundamental en el nuevo clima de competencia económica mundial y como un atenuante en la disminución de las desigualdades entre y/o intraregiones y municipios.

Fue en la década de 1980, con la adopción de un modelo de desarrollo basado en la apertura económica en América Latina y el consecuente abandono de las políticas de sustitución de importaciones, que se experimenta el tránsito de un modelo centralizado de gestión pública hacia otro donde el reconocimiento de la soberanía de los estados y del municipio libre se convierte en una realidad en el marco de las relaciones intergubernamentales y en el diseño de estrategias de desarrollo que partan de una dimensión regional y local participativa de la planificación.

Fueron, en efecto, años de reconversión para la mayoría de los países de la región. En el ámbito político, Latinoamérica experimentó un proceso de democratización inusitada que contrasta con la crisis económica aparejada al ajuste estructural. Es en este contexto que los procesos de descentralización y desconcentración se convierten en uno de los elementos clave que harán madurar la concepción del desarrollo local, pues con el cambio de modelo, los niveles subnacionales de gobierno comenzaron a adquirir nuevas responsabilidades y, por lo menos, a partir de ciertas modificaciones constitucionales y la instrumentación de algunos programas y proyectos, a adoptar un claro protagonismo en la dirección de su propio desarrollo.

La realidad demuestra que estos cambios constituyen sólo un primer paso en el fortalecimiento municipal

Al tiempo, estos cambios vienen acompañados de una mayor demanda de la ciudadanía local por servicios municipales en crecientes contextos de exigencia social en los que los gobiernos municipales deben cumplir con sus obligaciones locales. Todos estos factores, sumados a la turbulencia originada por la globalización, generan que el espacio local y en su interior, los gobiernos municipales y los actores locales, se convierten en piezas fundamentales de estrategias del desarrollo local.

A partir de 1980 y posteriormente en los años 90, los enfoques de desarrollo se vuelcan hacia una nueva posición que confía sus posibilidades en el mercado. Esta corriente basada en las propuestas de ajuste y reforma del Estado fue dominante en las instituciones financieras multilaterales y en las propuestas de las agencias bilaterales y multilaterales de cooperación. La instrumentación de estas propuestas y los procesos de democratización en Latinoamérica provocaron un proceso de cambio institucional y ciertamente estructural con la incorporación de los términos de descentralización y desconcentración. Con ello, los agentes subnacionales comenzaron a adquirir una importancia sin precedente en la conducción de su propio desarrollo y en la aplicación de ciertas políticas de carácter social que hasta ese momento habían sido sólo responsabilidad del Estado central. El resultado fue que la idea de lo local comienza a ser estructurada en unidades territoriales bien definidas: los estados y los municipios.

Con excepción de casos como el guatemalteco, que en la década de 1950 iniciara reformas municipales significativas, o el caso mexicano, que en la década de los 40 lleva a cabo acciones pioneras de políticas regionales de desarrollo –aunque desde una perspectiva estatocéntrica-vertical-, es prácticamente en las últimas dos décadas del siglo XX cuando la totalidad de los países de América Latina experimenta un surgimiento de políticas abocadas al desarrollo regional y, en su caso, local.

Por supuesto, la evolución en cada país depende del contexto doméstico al que han estado sometidas estas políticas de desarrollo local. A inicio de los años 80, países como Colombia, Brasil y México comenzaron a impulsar experiencias relativamente importantes en el tema como resultado del proceso de reforma del Estado y el avance hacia una mayor democratización política; con su consecuente efecto descentralizador, aunque todavía bajo una perspectiva limitada de desenvolvimiento por el tipo de sistemas centralistas en el que estaban insertas dichas experiencias.

En Centroamérica, por ejemplo, este proceso se presentó de manera relativamente tardía, pues los conflictos internos en la región y la aplicación de políticas neoliberales retardaron hasta los años 90 la municipalización del desarrollo local en El Salvador, Nicaragua, Honduras y Panamá (Cardona, 2006: 145). De igual modo sucedió en varios países del sur del continente que vivieron regímenes dictatoriales en las décadas de 1970 y 1980, los cuales impidieron la implantación de gobiernos democráticos a nivel municipal.

No es sino a comienzos de los años noventa e incluso en los inicios del siglo XXI, que países como Nicaragua, Costa Rica, El Salvador y Bolivia instauran plenamente la autonomía de los gobiernos municipales. En países como México,

Colombia, Panamá y Guatemala ha sido revalorado el papel que éstos tienen para el desarrollo local y como ámbito de gobierno. En todo caso, parece ser que es en el presente siglo cuando se emprende un efectivo proceso de institucionalización de políticas de desarrollo local en la región.

Los cambios sociales, institucionales y estructurales que sufrió el Estado latinoamericano en sí y a su interior durante los años 80 y 90 abren un nuevo marco para la acción de los gobiernos locales. Con limitantes y altibajos, el proceso de descentralización político-administrativa, la repartición de competencias en otros niveles de gobierno, una creciente democratización social que se refleja en la inclusión de mecanismos de participación ciudadana a nivel local; o recuperando en parte a Boisier (2004:11) *las demandas autonómicas de la sociedad civil territorial*, pueden contarse entre los factores que han estimulado la revaloración de los municipios como actores centrales del desarrollo local y regional.

Así pues, en esos años de democratización y crisis económica, los países de América Latina se vieron en la necesidad de replantear las premisas de su desarrollo y emprender reformas nacionales a nivel estructural que, acorde con el nuevo entorno competitivo mundial de fines del siglo XX y con las recetas económicas provenientes del Consenso de Washington, les permitiera sentar bases para el desarrollo y el crecimiento económico. Para ello se impulsa el ajuste de variables macroeconómicas; la incorporación de reformas constitucionales, de leyes y reglamentos; la creación de mecanismos institucionales y administrativos que con el tiempo ha conllevado a generar una nueva concepción en torno a la cooperación intergubernamental en las tareas del desarrollo, en el marco de la cual estados y municipios adquieran nuevas responsabilidades y derechos; al tiempo que asumen un papel cada vez más importante en la promoción de su propio desarrollo ante la retirada del gobierno central como promotor directo del mismo y prestatario directo de las políticas sociales y públicas regionales.

En el caso de México, en 1983 fue reformado el artículo 115 de la Constitución con el propósito de redefinir el papel asignado al municipio en la estructura del sistema federal mexicano mediante la definición de sus fuentes de ingreso, la enumeración de los servicios públicos a su cargo y el reconocimiento explícito de su autonomía.

La experiencia colombiana, por su parte, se comienza a fortalecer con la promulgación en 1991 de un texto constitucional en el que se crea una densa infraestructura normativa e institucional para la participación, orientada fundamentalmente hacia la vida local. Fueron instituidos mecanismos de decisión directa de la ciudadanía sobre asuntos locales (consultas populares, cabildos abiertos, revocatoria de mandato, referendos, etcétera) y espacios de participación en las decisiones públicas, algunos de carácter local (planeación participativa, consejos de desarrollo rural), otros sectoriales (en educación, salud, medio ambiente, seguridad ciudadana, paz y convivencia) y otros poblacionales (juventud y niñez, mujeres, discapacitados, desplazados por la violencia, etc.) (Velásquez, 2006: 183).

En Bolivia, después de la aplicación de políticas de ajuste estructural, se inician a mediados de los 90 reformas legales que establecen la autonomía municipal, la elección popular de los alcaldes, el fortalecimiento de una gestión administrativa

ciudadano, participación y cooperación intercomunal, entre otras. (Gobierno de Chile, Ministerio del Interior)

Como podemos observar sucintamente en estos casos, la estipulación explícita en las leyes y marcos constitucionales de la importancia del gobierno municipal en un sistema cada vez más descentralizado, puede sentar las bases para el despegue de nuevos instrumentos, políticas y enfoques orientados al desarrollo local, desde una perspectiva mucho más democrática, que le confieren al municipio un papel central en el desarrollo de su territorio.

Tanto el proceso de descentralización como el democratizador de la vida municipal de los últimos años han generado una serie de nuevas experiencias que han repercutido en la ampliación de los canales participativos para la sociedad civil, así como en novedosas experiencias en el funcionamiento de órganos administrativos y de gobierno de los ayuntamientos en la planeación del desarrollo municipal.

Y aunque, como se ha señalado reiteradamente, los municipios aún carecen de una serie de competencias endógenos y exógenos para convertirse en agentes de desarrollo, es un hecho que la descentralización y la alternancia política en países como México; la mayor participación social en Centroamérica, Colombia y Ecuador; la democratización y el impulso a procesos de descentralización a nivel local en Chile; así como el impulso del intercambio de experiencias en la región; el mejoramiento de la gestión pública local o el propio aumento de las responsabilidades de los gobiernos municipales – que se han visto en experiencias de ciudades como Bogotá y Medellín en Colombia; Monterrey, Guadalajara, Ciudad de México y León, entre otras en México; Sao Paulo, Curitiba, Río de Janeiro en Brasil; Valparaíso en Chile, etcétera- pueden conducir al fortalecimiento de los gobiernos locales como agentes del desarrollo.

En dicho contexto de optimismo, es importante señalar que aún en diversos países de la región se hace evidente la inexistencia de un efectivo sistema intergubernamental que brinde las condiciones para que los municipios puedan ejercer sus nuevas responsabilidades y conduzcan el proceso de desarrollo en su jurisdicción, así como también puedan incorporar políticas públicas regionales de desarrollo y convertirse en agentes protagónicos del desarrollo al interior de sus territorios.

Además, las disposiciones legales toman en cuenta la realidad local como un todo homogéneo y se regula mediante un mismo instrumento jurídico, con lo cual no se considera la diversidad de esta realidad municipal (Castañeda, 2001). Esto se ha convertido en un obstáculo para fomentar el desarrollo local para algunos municipios.

Para el caso mexicano, Alicia Ziccardi (2004) señala que para muchos municipios de las regiones rurales en las que viven comunidades indígenas, las funciones de gobierno y el desarrollo de la vida de la comunidad no pueden apearse a lo establecido en el artículo 115. Pero esto también ocurre con los municipios semi-urbanos, los cuales por hallarse en una situación productiva y especial en transición, asumen algunas funciones que no les corresponden.

En contrapartida, los municipios urbanos de mayor tamaño y población y/o las ciudades capitales estatales desarrollan un número más amplio de funciones que las mencionadas en el artículo 115, vinculadas a la gestión del territorio



En gran parte de las áreas rurales el municipio todavía guarda un alto grado de subordinación en la conducción de su política de desarrollo

político-privadas; planeación estratégica; mejora regulatoria; incorporación de tecnologías de la información y comunicación; participación en redes de ciudades, etcétera (Rojas, 2006:45). Acciones que exigen de inversión en infraestructura física y de comunicaciones; de gestión de zonas económicas; de capacitación profesional. En sí, una serie de estrategias cuya responsabilidad central reside en el gobierno municipal.

Se tienen así también disparidades entre municipios, reflejadas en la atención social en donde territorialmente existen algunos con altos niveles de cobertura de servicios y otros con fuertes rezagos sociales. La fractura que se experimenta al interior de los países entre las zonas más adelantadas y las marginadas se refleja en el ahondamiento de las desigualdades al interior de los estados y municipios, haciéndose claramente evidentes, por ejemplo, las diferencias de desarrollo entre municipios urbanos y rurales.

Los resultados han sido aún más contraproducentes en términos del desarrollo económico local, pues las bases de éste también descansan en la competitividad de determinados sitios que resultan ser los más atractivos en términos de inversión. Provocándose la preeminencia de ciertas ciudades y regiones que cuentan con la infraestructura o la ubicación geográfica para atraer inversiones en sus territorios, colocando en clara desventaja a otras que no tienen ese potencial de desarrollo, lo que en términos de equilibrio regional resulta ser altamente divergente y desigual.

De hecho, existe una especie de consenso sobre los efectos de desigualdad territorial que las políticas del Consenso de Washington han producido. Así las regiones dotadas de infraestructuras modernas y de capacidad competitiva pudieron competir en el mercado internacional, mientras que regiones que presentaban debilidades en estos ámbitos no consiguieron rivalizar con las importaciones a bajo coste. Se fortaleció lo que era fuerte y se debilitó lo que era débil. (Triglia, 2005 citado en Rhi Saussi, 2007:2)

Por ejemplo, para el caso de México y de su integración con Estados Unidos y Canadá, el desarrollo local se ha convertido en un enfoque que permite a ciertas ciudades y estados del país explotar sus ventajas competitivas, muchas de las cuales se encuentran en completa sintonía con un mercado exportador. Ello provoca, dados los altos parámetros de competencia, que sean unas cuantas ciudades y estados, ya favorecidos con las políticas de desarrollo urbano-industrial aplicadas en México durante los años 70 y 80, los que realmente puedan crecer o mantener sus niveles de crecimiento. Se tienen así regiones que gozan de una base productiva en la esfera de la industria, el comercio y los servicios, y que tienen por tanto enormes potencialidades de competitividad internacional y de integrarse a esquemas de globalización e integración económica, lo que contrasta con la situación de regiones del sur de México, en donde continúan prevaleciendo las actividades primarias, y cuya participación en el PIB nacional y *per cápita* es muy baja. Esto no es un caso exclusivo de México; en Brasil o en Argentina observamos situaciones similares.

Ciertamente, uno de los grandes problemas que se detectan en las políticas de desarrollo local tiene que ver, en primer lugar, con que esta política se ha



Las transformaciones han incidido más directamente en los municipios urbanos cuyo nivel de desarrollo, institucionalidad y participación de la sociedad los coloca en mejores posibilidades de cumplir el papel de gobierno que les corresponde

subordinado al ejercicio de los instrumentos macroeconómicos que se expresan en políticas sectoriales de los planes de gobierno prevaleciente (industria, turismo, petróleo, fianzas, comercio, agricultura, etc.), más que territoriales. Esto lejos de compensar los desequilibrios del territorio conforme a su dotación inicial de recursos, incrementan los rezagos y concentran más la riqueza en términos de espacio.

Esto a pesar que hay algunos intentos en la región para paliar de alguna manera tales diferencias, ya sea por cambios en el marco normativo que incentivan el gasto municipal en proyectos de desarrollo, como ha sido el caso ya mencionado de Bolivia, donde partir de la Ley de Participación Popular que reglamenta el gasto de las municipalidades del 15% para el funcionamiento del municipio y el 85% para gastos de inversión, se busca, por lo menos en la letra, no incentivar más la práctica tradicional del Estado de favorecer únicamente a las ciudades grandes del eje central: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz (Zabala, 2005:93), o bien la intención fallida en México de instrumentar el Plan Puebla- Panamá.

Un saldo negativo en ciertas localidades se observa en el desmantelamiento de sectores y empresas en donde las políticas internas han sido insuficientes e incapaces para amortiguar una acelerada apertura del mercado en sectores altamente vulnerables. El sector agrícola es un claro ejemplo de este fenómeno, lo cual tiene repercusiones sobre el ahondamiento de las desigualdades regionales, el creciente desempleo, así como mayor pobreza y el aumento de la migración (Bustamente et al, 2004).

Muchas de estas externalidades negativas en los municipios de la región han sido consecuencia de las políticas de corte macroeconómico sostenidas durante muchos años, siendo las políticas focalizadas a la disminución de la pobreza el único canal para paliar dichos efectos. Políticas que ha sido propulsadas, tanto por políticas nacionales de desarrollo como por diversas intervenciones que variados agentes cooperantes han estimulado en la región. En tal sentido, dichas medidas son intenciones de desarrollar al pretender resolver los efectos destructores de las políticas de desarrollo aplicadas.

La cooperación internacional para el desarrollo local no ajena a esta realidad, es permeada por los mismos problemas añejos y estructurales y los mismos retos que el desarrollo local enfrenta en la región. Por ello, los contrastes entre municipios, regiones y países, se notan en la forma como participan los municipios en la cooperación internacional. En un lado se encuentran aquéllos que aprovechan al máximo la cooperación como una herramienta de su internacionalización en el marco de la competencia económica mundial y como una forma de intercambiar experiencias para ir mejorando los niveles de atención social, de medio ambiente, de desarrollo económico del municipio. En el otro, se encuentran aquellos municipios que más bien se convierten en objetos de la política de cooperación, por lo que la misma se enfoca atender las cuestiones deficitarias de desarrollo. Lo anterior, conlleva a potencializar efectos diferenciadores en el desarrollo regional.

Ante esto, es necesario poner en relieve la necesidad que - independientemente de aquellas estrategias de cooperación que los gobiernos locales impulsan por cuenta propia -, los gobiernos centrales diseñen e instrumenten políticas de cooperación internacional para el desarrollo local con una visión de estado, que sean en tal caso diferenciadas, gradualistas, simétricas, selectivas y redistributivas a fin de alcanzar una mayor equidad.

Ello, tomando siempre en cuenta una serie de variables tradicionales y, en gran parte interrelacionadas, que nos permiten caracterizar al municipio por sus diferencias. Dichas variables son: tamaño de población; nivel de desarrollo socio-económico; funcionalidad económica; actividad económica; régimen político-administrativo y pertenencia regional.

TAMAÑO DE LA POBLACIÓN

Como hemos visto en los casos expuestos, en términos de fuentes de financiamiento municipal, el tamaño de los ingresos locales presenta una correlación con el tamaño de la población, y los funcionarios públicos suponen una relación directa entre financiamiento y capacidad de desarrollo económico. Es por ello que diversos métodos de evaluación en la lógica de asignación de las participaciones federales concluyen, indiscutiblemente, que el sistema suele reforzar los desequilibrios regionales. En el caso de México, Bolivia, Ecuador y otros países revisados se denota que la planeación del desarrollo regional se ha basado en esta relación entre tamaño y desarrollo económico.

La variable poblacional sigue determinado la actividad económica; de tal forma, vemos por ejemplo la regionalización que se hace con respecto a la densidad de población por municipio, donde finalmente la caracterización de un municipio como agente o no de desarrollo estará dada por su número de habitantes. Lo anterior ha sido consecuencia de un modelo de desarrollo que otorga preferencia al modelo urbano industrial, pues son los municipios con mayor población los que tienen rangos altos en el coeficiente de localización del sector secundario y terciario y, también a nivel del Índice de Desarrollo Humano. Esto mismo lo vemos en la forma como participan en la cooperación internacional para el desarrollo.

NIVEL DE DESARROLLO SOCIOECONÓMICO

Un municipio con alta marginalidad, esto es, la relacionada con las necesidades básicas insatisfechas y la exclusión socioeconómica, política o cultural de la población frente al sistema dominante, tiene menos posibilidad de desarrollo, ya que carece de fuentes endógenas y exógenas para generar sus propias capacidades de desarrollo. Por ejemplo, la capacidad de estos municipios para atraer inversiones se considera reducida por causa de su mala infraestructura y la baja calificación del capital humano.

FUNCIONALIDAD ECONÓMICA

Otra variable que expresa las capacidades de un municipio para el desarrollo local es la actividad económica. Se ha identificado que los municipios que se especializan en la actividad secundaria y terciaria presentan menores niveles de marginación, mayor funcionalidad regional y generalmente mayor población, por lo que se considera que tienen mayor capacidad de financiamiento (interno y externo) y de desarrollo. Esto no significa que sigamos la tesis de Perroux. Algo

SIREM

Sistema de Información Regional de México, S.A de C.V.

INFORMACIÓN OPORTUNA DE LA ECONOMÍA MEXICANA ANÁLISIS POR SECTORES Y REGIONES

Nuestros modelos económicos se adaptan a las necesidades de los usuarios. Son instrumentos valiosos para la creación de estrategias y para la toma de decisiones en las empresas y en las instituciones públicas.



Visite nuestra página
Demostraciones en línea

www.sirem.info

sirem@sirem.com.mx

Teléfono / Fax 55-84-99-09

SIREM

Sistema de Información Regional de México