

Los modelos económicos de utilización de recursos naturales en Latinoamérica*

Andy Thorpe**

Alonso Aguilar Ibarra***

RESUMEN

Se analiza la influencia de los diferentes modelos económicos sobre la utilización de los recursos naturales de Latinoamérica desde una perspectiva histórica, con un énfasis en los productos de exportación. En primer lugar, se aporta una breve mirada histórica al tema: cómo las políticas del modelo exportador y del modelo de sustitución de importaciones e industrialización han influido en el crecimiento económico y la explotación de los recursos naturales. Enseguida, el nuevo modelo económico y sus efectos en el uso de los recursos naturales se describe a detalle y, finalmente, se presentan algunas observaciones sobre la crisis global actual y sus posibles implicaciones.

Palabras clave: recursos naturales, Latinoamérica, modelos económicos, exportaciones no tradicionales.

* Recibido:30-07-2010

Aceptado:21-10-10

** Doctor en Economía por el Instituto de Estudios de América Latina del Reino Unido. Es profesor de desarrollo económico, comercio y economía de América Latina en la Universidad de Portsmouth, Reino Unido. E-mail: andy.thorpe@port.ac.uk

*** Doctor en Ciencias Agronómicas por el Instituto Nacional Politécnico de Toulouse, Francia. Es investigador titular en el Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. E-mail: aaibarra@unam.mx

SUMMARY

The influence of different economic models on natural resource exploitation in Latin America is analyzed from a historical perspective; with an emphasis on export products. A brief historical overview of how the policies of the export and import substitution and industrialization models have influenced economic growth and exploitation of natural resources is provided as well. The new economic model and its effects on natural resource use are then described in detail. And finally, the study offers several remarks on the current global crisis and its possible implications.

Key Words: natural resources, Latin America, economic models, non-traditional exports.

JEL: Q20, Q21, Q27, Q28, Q30, Q31, Q32, Q34, Q38

RÉSUMÉ

L'influence de différents modèles économiques sur l'utilisation des ressources naturelles en Amérique latine dans une perspective historique, en mettant l'accent sur les exportations. Premièrement, il fournit un bref aperçu historique sur la question: comment les politiques du modèle à l'exportation et le modèle de substitution des importations et l'industrialisation ont influé sur la croissance économique et l'exploitation des ressources naturelles. Ensuite, le nouveau modèle économique et ses effets sur l'utilisation des ressources naturelles est décrite en détail et, enfin, quelques observations sur la crise mondiale actuelle et ses conséquences possibles.

Mots-clés: les ressources naturelles, Amérique latine, les modèles économiques, les exportations non traditionnelles.

INTRODUCCIÓN

América Latina es una región de alta diversidad, no sólo biológica sino también social y cultural. De hecho, entre los 10 países considerados megadiversos en el mundo, cinco son latinoamericanos: Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú (Sánchez, 2004: 20). Esta megadiversidad se refleja tanto

en los diferentes tipos de recursos naturales, así como en los diversos usos en los que las actividades económicas en la región han fomentado el desarrollo. Así, los países dependen de diferentes formas de los recursos naturales como lo es su contribución al Producto Interno Bruto (PIB), como una fuente de ingresos fiscales o como apoyo a las exportaciones, entre otros. Por lo tanto, la importancia relativa de los recursos naturales a nivel nacional puede tener un efecto profundo en las políticas dirigidas al sector. Al mismo tiempo, estas políticas pueden tener un efecto bastante amplio en la estructura de la economía nacional, como en el caso de algunas pesquerías en países en desarrollo (Thorpe et al., 2005), y en su impacto al medio ambiente (Barbier, 2005). Asimismo, la manera de utilizar los recursos naturales también es un factor importante para que un país enfrente una crisis externa.

Ya que la historia, ha influido mucho en el desarrollo de Latinoamérica, el objetivo del presente trabajo es analizar desde una perspectiva histórica la influencia de los diferentes modelos económicos sobre los recursos naturales de la región, con un énfasis a los productos de exportación. El periodo analizado comprende desde la época colonial hasta la actual crisis financiera global. Por lo tanto, este artículo tiene cinco partes. La segunda sección describe los recursos naturales de América Latina, desde el punto de vista de la producción y la exportación. En tercer lugar se da una breve mirada histórica al tema: cómo las políticas del modelo exportador y del modelo de sustitución de importaciones e industrialización han influido en el crecimiento económico y la explotación de los recursos naturales. La cuarta parte trata sobre el nuevo modelo económico y sus efectos en el uso de los recursos naturales, para finalizar con algunas observaciones sobre la crisis global actual y sus posibles implicaciones.

LOS RECURSOS NATURALES EN LATINOAMÉRICA

Como ya se mencionó, la diversidad en Latinoamérica es enorme, pero en el presente trabajo se enfatizará en los recursos exportables, para facilitar el análisis de los modelos económicos y la crisis global.

Los recursos agotables que son más relevantes en términos de producción en la región son: el petróleo, el gas, el estaño, el cobre, el hierro e, históricamente, los metales preciosos como el oro y la plata, los cuales han sido extraídos desde el siglo quince (Tabla 1). Así, América Latina

suministró en 2004 casi la mitad de la producción global de cobre, gracias a Chile (38 por ciento) y en menor medida a Perú (7.2 por ciento). También, más de un tercio de la producción global de plata, que es principalmente extraída de las minas en Perú (15.5 por ciento), seguido por México (13.1 por ciento) y Chile (6.9 por ciento). Además, una tercera parte de la producción mundial de estaño, proveniente sobretudo de Perú (23 por ciento), Bolivia y Brasil (6 por ciento cada uno). Y casi una cuarta parte de la producción mundial de zinc y hierro. En el caso del hierro, Brasil predomina – suministrando 19 por ciento de la producción global (y 85 por ciento de la producción que viene de América Latina), mientras que la mayor parte del zinc sale de las minas de Perú (13.2 por ciento de la producción mundial, 59 por ciento de la producción regional) y México (4.7 por ciento de la producción mundial, 20.9 por ciento de la producción regional) –con cantidades menores producidas en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y Honduras.

	Cobre	Hierro	Estaño	Zinc	Plata	Oro	Petróleo	Gas
Argentina	177			27,220	172	28,466	254,000	45,000
Bolivia	1		17,569	145,906	407	6,951	14,200	10,257
Brasil	103	262,029	12,468	158,962	35	47,596	563,000	16,970
Chile	5,413	8,003		27,635	1,360	39,986	1,290	2,106
Colombia	2	643		40	9	37,739	193,000	6,404
C. Rica						500		
Ecuador						5,300	193,000	240
Guatemala		3				2,000	7,380	1
Honduras				46,500	48	7,500		
México	406	11,483	2	426,360	2,569	21,824	1,230,000	32,499
Nicaragua					2	3,000		
Perú	1,036	6,439	67,675	1,209,006	3,060	173,219	34,400	857
Uruguay		9				1,758		
Venezuela		19,196				9,690	1,100,000	34,000
TOTAL	7,138	307,805	97,714	2,041,629	7,662	385,529	3,590,270	148,334
% Global	49.9	22.8	33.5	22.3	39	15.9	13	5.4

* Producción de cobre y hierro está en miles de toneladas; estaño, plata y zinc en toneladas; oro en kilogramos; petróleo en miles de barriles (de 42 galones) y gas en millones de metros cúbicos.

Nota: También hay producción de bauxita, plomo y níquel en la región, pero no están incluidos en la tabla porque la producción de la región es menos del 20 por ciento de la producción global.

Fuente: Modificado de Gurmendi et al. (2004).

Aunque el oro no es tan importante en la región como lo fue en el pasado, todavía se produce el 16 por ciento de la producción mundial –principalmente en las minas de Perú. En México, la cantidad reportada suma hasta 22 toneladas que, de acuerdo con el precio del London Fix (agosto de 2009) significaría más de US\$ 720 millones.

Finalmente el gas y el petróleo. México y Venezuela producen más de un millón de barriles de petróleo por año y Brasil más de medio millón; pero debido a las reservas de petróleo de los paí-

ses árabes, la región latinoamericana contribuye solamente con una octava parte de la producción mundial. En el caso del gas es todavía menor, sin embargo, esta fuente energética tiene importancia nacional para las economías de Argentina, Bolivia, Brasil, México y Venezuela.

En el caso de los recursos renovables, en términos de producción, Latinoamérica destaca por la pesca y la agricultura. En este último caso, se considera al suelo como un recurso natural renovable que es utilizado principalmente para usos diversos, principalmente los cultivos agrícolas destinados para el consumo interno, pero en gran medida para exportar. Por ejemplo, tres cultivos de exportación tradicional (el plátano o banano, el café, y el azúcar) y uno de exportación no tradicional (la soya), tienen una importante contribución a la balanza comercial de algunos países de la región (Tabla 2).

Tabla 2. Recursos Renovables: niveles de producción para cultivos y pesca en América Latina, 2004 (miles de toneladas).

	Caña de Azúcar	Plátano	Café Verde	Soya	Pesca
Argentina	20,950	180		31,577	948
Bolivia	5,496	177	24.5	1,586	7
Brasil	415,206	6,584	2465.7	49,550	1,015
Chile					5,952
Colombia	40,100	1,577	680.5	73	185
Costa Rica	4,200	1,814	105.9		46
Ecuador	6,119	6,132	86.5	108	448
El Salvador	4,921	65	83.1	3	45
Guatemala	18,283	1,071	22	35	15
Honduras	5,466	811	185.1	2	39
México	48,662	2,361	312.4	133	1,388
Nicaragua	4,027	52	57.5	8	27
Panamá	1,750	497	12.8	~	215
Paraguay	3,637	44	3.4	3,584	24
Perú	7,497		231.5	3	9,632
Uruguay	154			420	123
Venezuela	8,814	463	71.5	4	509
TOTAL	595,282	21,828	4,342.40	87,086	20,698
% Global	44.6	29.2	57.3	42.4	14.7
~ = nivel mínimo.					
La producción pesquera incluye marina, continental y acuicultura.					
Fuente: FAOSTAT y FIGIS.					

América Latina es todavía la región cafetalera más grande del mundo: 57 por ciento de la producción mundial viene de ahí y, aunque la mayor parte se cosecha en Brasil (32.5 por ciento del total global) y Colombia (9 por ciento), México y Perú registraron una cosecha mayor a 200,000 toneladas en el 2004. También suministra 45 por ciento de la producción mundial de caña de azúcar —la mayoría otra vez viene de Brasil con más de 415 millones de toneladas (31 por ciento de la producción mundial), seguido por México con casi 50 millones de toneladas (4 por ciento).

Aunque la soya es un cultivo más reciente en la región, América Latina ya aporta más del 40 por ciento de la producción global. Mientras se abre una nueva frontera agrícola en la cuenca del Amazonas para cultivar este producto, en Argentina la soya se siembra en terrenos originalmente asignados al maíz, al girasol y a la ganadería (Mander, 2006). En este caso Brasil (con 24.1 por ciento de la producción global) y Argentina (con 15.4 por ciento), son los principales productores.

La región también cuenta con casi una tercera parte del mercado mundial de plátano. Tanto Brasil como Ecuador suministran más de 6 millones de toneladas al mercado (8 por ciento del mercado global), seguido por México, Costa Rica y Colombia.

En cuanto a la pesca, ésta se encuentra dominada por Perú (46 por ciento de la pesca desembarcada de la región) y Chile (29 por ciento), los cuales atrapan cantidades grandes de especies de las aguas pelágicas como la sardina y la anchoveta. De hecho, la pesca ha sido un importante factor de desarrollo económico a nivel local en varios países de la región (Aguilar et al., 2000).

Para analizar el significado de las cifras presentadas en esta sección, es necesario mencionar dos aspectos implicados en. Primero, aunque los niveles de producción son más altos en ciertos países (Brasil por ejemplo), éstos generalmente son los países más grandes de la región. Por lo tanto, aunque a veces la producción registrada en otros países es mucho menor (el caso del zinc y el plátano en Honduras, por ejemplo) su importancia a nivel nacional, en términos de su contribución del PIB, de las exportaciones y del empleo puede ser mucho más alta. Segundo, los incrementos en la producción platanera, cafetalera o de caña de azúcar pueden incidir en una manera negativa en el medio ambiente. Este es el caso del uso de fertilizantes y pesticidas, lo que degrada la calidad tanto del suelo como del agua. Aún cuando estos aspectos son de importancia total, quedan fuera del objetivo del presente trabajo.

La siguiente sección traza la relación entre los modelos económicos y la explotación de los recursos naturales.

LOS “VIEJOS” MODELOS ECONÓMICOS

Desde el punto de vista histórico, se puede considerar que la utilización de recursos naturales en Latinoamérica ha pasado por tres modelos distintos: el exportador (de la época colonial a principios del siglo veinte), la sustitución de importaciones (casi todo el siglo veinte) y el nuevo modelo económico o neoliberalismo (desde finales del siglo veinte).

El modelo exportador

El primer modelo, el exportador, fue implantado en la región desde el tiempo colonial y permaneció en muchos países hasta mediados del siglo veinte. El origen de este modelo tuvo lugar durante la etapa colonial, durante la cual los metales preciosos fueron extraídos de muchos países latinoamericanos. Tal modelo fue impulsado por tres factores externos (pero inter-relacionados), apoyado en muchos casos con políticas nacionales: la revolución industrial, la expansión agrícola y el transporte.

a) La revolución industrial. Comenzando en el Reino Unido alrededor de 1780, la revolución introdujo nuevas técnicas de producción en las industrias textiles, mientras que mejoras en la producción de hierro/acero y las innovaciones en la generación de poder (vapor y después electricidad), ayudaron a expandir la capacidad productiva en los poderes industriales emergentes (PIE). Esta revolución tiene dos consecuencias importantes para América Latina. Primero, el crecimiento en la capacidad productiva estimuló la demanda de recursos agotables, especialmente de minerales como hierro, estaño o cobre. Ésta era una demanda que los PIE no podían satisfacer con la explotación de sus minas nacionales. Por lo tanto, se abren oportunidades o afianzamiento del colonialismo para que los países con tales recursos pudieran beneficiarse a través del comercio internacional. En Bolivia por ejemplo, las exportaciones de estaño crecieron de 3,750 toneladas métricas en 1897 hasta 44,590 toneladas métricas en 1913.

Segundo, las ganancias en la productividad industrial permitieron una baja en los costos de la producción final industrial y, como la revolución tecnológica no se difundió a la producción minera o agrícola en América Latina sino después del siglo diecinueve, los precios de sus productos subieron por la creciente demanda. Por lo tanto, los términos netos de intercambio comercial

mejoraron para la región a lo largo de la mayor parte del siglo dieciocho (Schneider, 1981), permitiendo un incremento en la capacidad de importación, por lo que aumentaron los ingresos por aranceles, cerrando así la brecha fiscal en varios países.

b) La expansión agrícola. El estímulo agrícola para la región viene por dos lados. Primero, para reforzar el proceso industrial, los PIE cambiaron su política de comercio. Liderado por el Reino Unido, de los 1850s en adelante, se derogaron los aranceles designados a proteger los productores nacionales de la competencia internacional en favor de permitir la entrada de productos agrícolas provenientes de clima templado pero más baratos, con el objetivo de bajar los costos laborales y, a través de eso, reducir todavía más los precios de los bienes industriales. Argentina fue uno de los principales beneficiarios de esta política, expandiendo su producción de maíz desde 1.6 millones de hectáreas en 1894 hasta 6.6 millones de hectáreas en 1914, volviendo a ser una de las doce naciones más ricas en el mundo en los años 1920s.

Segundo, la industrialización en los PIE se refleja en el crecimiento del PIB per cápita y por una demanda creciente por nuevos productos agrícolas tropicales – entre los cuales podemos destacar el café. Las exportaciones colombianas de café, por ejemplo, crecieron de 23,000 sacos en 1845 a 1.1 millones de sacos en 1915, aunque es cierto que la mayor importancia de las exportaciones de café se efectuaron en el siglo veinte

c) El transporte y la conservación de alimentos. El tercer estímulo fue el desarrollo de nuevos métodos de transporte así como formas de preservar los alimentos. El ferrocarril, los buques de vapor y la invención de la refrigeración ayudaron a sacar cantidades más grandes de recursos de la región, con menos costos y con menos pérdidas del producto durante la transportación. Sin el ferrocarril y la refrigeración en los barcos, las exportaciones de plátano desde Costa Rica no hubieran ascendido desde casi 111 mil racimos en 1883 hasta poco más de dos millones de racimos, lo que lo convirtió en el segundo exportador mundial de plátano para 1898. En México, por ejemplo, el ferrocarril creció de 472 km en 1873 a 19,205 km en 1910, lo que fue clave para reducir los costos de transporte (el costo de llevar una tonelada de algodón entre Querétaro y la Ciudad de México bajó de 61 pesos en 1861 a tres pesos en 1910).

A estos tres puntos se debe agregar el hecho que, en muchos países, las élites nacionales elevaron su perfil exportador a través de políticas nacionales dirigidas al apoyo del crecimiento del sector. Un caso puntual fue Honduras en 1913, cuando el gobierno entregó 162,000 hectáreas

concesionadas al United Fruit Company para cultivar plátano a cambio de la promesa de construir vías férreas en la costa norte del país.

Finalmente hay que señalar tres cosas. Primero, de acuerdo con Bulmer-Thomas (1994), el modelo exportador se consolidó a través de la región –las exportaciones registraron incrementos entre 137 por ciento (Honduras) hasta más de 3,900 por ciento (Argentina) entre 1850 y 1913, o sea entre 2.2 y 63 por ciento en promedio por año. Segundo, el portafolio de exportaciones era dependiente de la extracción de recursos no renovables (los casos de Chile y Bolivia) o de la explotación de los suelos (Costa Rica y Venezuela). Además fue muy concentrado: los dos principales rubros de exportación contribuyeron más de tres cuartas partes de las exportaciones en la mitad de los países (hasta 96 por ciento en El Salvador). Tercero, la innovación tecnológica (especialmente en el sector minero) y los avances en el transporte ayudaron a abaratar el costo de suministrar los productos primarios y eso, frente a una baja elasticidad ingreso de la demanda por tales bienes, causaría un deterioro en los términos netos del intercambio comercial a través del tiempo. Este fenómeno fue notado en el caso de América Latina entre 1870 y 1930 por dos economistas – Hans Singer y Raúl Prebisch – y fue el eje fundamental para que la CEPAL propusiera en ese momento una nueva estrategia de desarrollo (ver siguiente sección), la cual tuvo menos énfasis en extraer y exportar los recursos naturales de la región.

El modelo de sustitución de importaciones

El segundo modelo es la estrategia de sustitución de las importaciones, la cual intentó reducir la dependencia en mercados externos a través del propio desarrollo de la producción de bienes industrializados con destino final al mercado interno. No obstante, este modelo tiene un origen externo, ya que la Gran Depresión de 1929-1931, así como el crecimiento en la protección arancelaria por parte de los países industrializados, aunado a la Segunda Guerra Mundial, cortó las redes internacionales de comercio, lo que llevó a la CEPAL y a los gobiernos de la región a buscar un nuevo modelo más acorde con las necesidades latinoamericanas. En esta fase entonces, las políticas nacionales (especialmente después de los años cincuenta) jugaron un papel más importante en fomentar caminos propios de desarrollo. Entre las políticas generalmente aplicadas podemos destacar las tarifas y barreras no arancelarias para prevenir importaciones seleccionadas y así excluir bienes que pudieran competir con la producción de la naciente industria nacional. Las tasas de cambio sobrevaloradas permitieron la entrada de bienes de capital para consolidar a la

industria nacional, así como las tasas de interés subvencionadas fomentar la inversión industrial. Un régimen fiscal que favoreciera al sector industrial nacional y restricciones o recortes en la inversión extranjera en la economía doméstica, incluyendo la nacionalización. Además, se apoyó la inversión estatal para romper los “cuellos de botella”, como la falta de infraestructura, educación, suministro de energía y otros bienes. Y finalmente, la formación de mercados regionales (LAFTA, CACM) para expandir el mercado regional y organizaciones de “commodities” (OPEC, UPEB, ITC) para aumentar los precios recibidos en el mercado internacional.

Esta estrategia fue muy exitosa en términos de crecimiento económico ya que en varios países el PIB creció a tasas entre seis y ocho por ciento por año entre los años cincuenta y ochenta. Aunque cuando se toma en cuenta el crecimiento poblacional los incrementos bajan, todavía fueron tasas aceptables. México, por ejemplo, creció a una tasa real de 3.1 por ciento per capita por año en este periodo.

Pero ¿cuál fue el efecto de estas políticas en los recursos naturales? Se pueden distinguir tres tendencias de esta fase a nivel regional. Primero, el énfasis en industrializarse provocó una demanda creciente por energía y la crisis energética de 1973 dio un empuje a la exploración y extracción de petróleo y gas en la región. Mientras que el intento fue satisfacer la demanda nacional por energía, también permitió aumentar la exportación de ciertos países. El efecto fue enorme en ciertas localidades —la explotación petrolera en Tabasco y Chiapas, México en los setenta, por ejemplo, convirtió a Villahermosa, originalmente un pequeño pueblo ribereño, en una ciudad portuaria de refinerías con más de un millón de personas (Dore, 2000: 17). Igualmente, esta crisis energética ayudó a fomentar el interés en la energía renovable, más notoria en Brasil, donde se expandió la capacidad hidroeléctrica instalada de 18,500 Gigawatts hasta 54,000 Gigawatts entre 1975 y 1985. Durante este proceso, surgieron las primeras inquietudes sobre los efectos ambientales de las represas (Ferradas, 1998). A finales del siglo veinte, Brasil tenía más de 600 represas produciendo 96.8 por ciento del poder de generación del país.

Segundo, el crecimiento industrial también creó una demanda nacional por otros recursos no renovables, como el cobre y el estaño; aunque los precios internacionales todavía han tenido una gran influencia en determinar sus niveles absolutos de producción. En el caso del estaño, por ejemplo, mientras que el desarrollo de minería a cielo abierto bajó los costos de producción considerablemente, las actividades del Consejo Internacional de Estaño a través del uso de cuotas de

exportación y reservas estratégicas (“buffer stocks”) ha favorecido el alto nivel de los precios. Esta alza de precios ayudó a la empresa estatal de estaño de Bolivia (COMIBOL), uno de los productores con mayores costos de producción en el mundo, a evitar la bancarrota hasta los años ochenta.

Tercero, el favorecimiento del sector industrial en los planes de desarrollo también tiene un efecto en el sector agrícola, lo cual fue visto como una fuente de ingresos para fomentar el sector industrial (el caso de las agro-exportaciones) o como fuente de alimentos baratos para sostener la creciente fuerza de trabajo industrial/urbano. En Centroamérica, por ejemplo, se le da prioridad al crédito y a los incentivos dirigidos al sector agro-exportador tradicional, mientras que se introducen programas de reforma agraria (como en Honduras en 1962, 1972 y 1975) para aumentar la producción de granos básicos y reducir el número de campesinos sin tierra (Bulmer-Thomas, 1994; Thorpe, 2002). Ambas políticas tuvieron impacto en el uso de la tierra, tanto extensivo como intensivo.

La fase que corresponde a este segundo modelo llegó a su término debido a la crisis por la deuda durante los años ochenta. Esta crisis tuvo un origen interno para muchos países de la región ya que el endeudamiento resultó por un intento frustrado de avanzar en el proceso de desarrollo industrial frente a factores externos no favorables —como la recesión mundial y los aumentos en las tasas reales de interés. Aunque es cierto que los mercados internos se desarrollaron en esta fase, especialmente en los grandes países latinoamericanos como Brasil, México y Argentina, en realidad la región quedó muy abierta al comercio internacional. Igualmente, si comparamos la estructura de las exportaciones de América Latina en 1985 con la estructura de tres cuartos de siglo atrás, estos países dependen de la explotación de sus recursos naturales (incluyendo el suelo, con los cultivos) para conseguir buena parte de sus divisas (Tabla 3). Sin embargo, los aumentos en las exportaciones son más elevados en los países que empezaron a aprovechar sus depósitos de petróleo —como Ecuador, México, y Venezuela, países en donde este recurso llega a dominar su portafolio de exportaciones. Solamente Argentina y Brasil se han diversificado lo suficiente como para que los dos principales productos de exportación no contribuyan más del 30 por ciento al ingreso de divisas.

Tabla 3. Crecimiento y concentración de las exportaciones entre 1912 y 1985.

	Valor (miles US\$)			1912			1985		
	ca. 1912	1985	% aumento	Productos	%	Acumulado	Productos	%	Total
Argentina	454,420	8,395,898	1,748	Maíz	22.5		Trigo	13.5	
				Trigo	20.7	43.2	Maíz	9.1	22.6
Bolivia	34,625	672,767	1,843	Estaño	72.3		Gas	59.8	
				Plata	4.3	76.6	Estaño	29.9	89.7
Brasil	346,828	25,638,229	7,292	Café	62.3		Soya	9.9	
				Hule	15.9	78.2	Café	9.2	19.1
Chile	152,750	3,763,780	2,364	Nitratos	71.3		Cobre	46.1	
				Cobre	7	78.3			46.1
Colombia	32,800	3,551,857	10,729	Café	37.2		Café	50.2	
				Oro	20.4	57.6	Petróleo	11.5	61.7
C. Rica	9,612	929,584	9,571	Plátano	50.9		Café	32.2	
				Café	35.2	86.1	Plátano	22.1	54.3
Ecuador	13,496	2,904,745	21,423	Cacao	64.1		Petróleo	62.8	
				Café	5.4	69.5	Plátano	7.6	70.4
El Salvador	9,229	610,911	6,519	Café	79.6		Café	66.9	
				Metales preciosos	15.9	95.5			66.9
Guatemala	12,871	991,659	7,604	Café	84.8		Café	42.5	
				Plátano	5.7	90.5	Algodón	6.8	49.3
Honduras	2,668	699,414	26,115	Plátano	50.1		Plátano	31.1	
				Metales preciosos	25.9	76	Café	22.7	53.8
Mexico	152,883	22,785,842	14,804	Plata	30.3		Petróleo	66.6	
				Cobre	10.3	40.6			66.6
Nicaragua	6,051	274,626	4,438	Café	64.9		Algodón	34.1	
				Met. Prec.	13.8	78.7	Café	30.4	64.5
Panama	N.D.	N.D.	N.D.	Plátano	65		Plátano	23.3	
				Cocos	7	72	Camarón	17.8	41.1
Paraguay	4,833	303,912	6,188	Hierba	32.1		Algodón	48.9	
				Tabaco	15.8	47.9	Soya	33.2	82.1
Perú	43,000	2,895,395	6,634	Cobre	22		Petróleo	21.8	
				Azúcar	15.4	37.4	Cobre	15.6	37.4
Uruguay	57,600	852,685	1,380	Lana	42		Lana	19.2	
				Carne	19	66	Carne	13.8	33
Venezuela	25,026	16,022,714	63,924	Café	52		Petróleo	84.3	
				Cacao	21.4	73.4			84.3

* Los productos que aparecen como producto principal de exportación en ambas épocas se muestran sombreados.

Fuente: Derivados de Bulmer-Thomas (1994), Cardoso y Helwege (1992), CEPAL.

EL NUEVO MODELO ECONÓMICO

La tercera fase (el “nuevo modelo económico” o programa neo-liberal), entró en vigencia en Chile bajo el régimen de Pinochet en los setentas y, en la mayoría de los demás países de la región, en los ochentas – una década que fue denominada como la “década perdida” por parte de algunos observadores, dado que el crecimiento económico fue muy bajo o negativo. El nuevo modelo económico generalmente enfatiza el libre mercado y exhorta a los países a explotar sus ventajas comparativas en el mercado internacional. Este sistema se caracteriza, entre otras, por las siguientes medidas:

- Liberalización del comercio, en particular una reducción significativa en los aranceles, la derogación de otras barreras de comercio y la depreciación de la moneda nacional a su nivel 'real' – no sobrevalorado.
- Reformas fiscales, en particular una reducción del gasto público y un cambio en la fuente de ingresos estatales a través de la privatización (corto plazo) y reformas tributarias (ahora con más énfasis en impuestos sobre el consumo).
- Reformas al mercado de capitales, en particular la liberalización de las tasas de interés, reformas bancarias y la derogación de los controles de capital –lo que permitió atraer la inversión extranjera.
- Reformas laborales con el objetivo de facilitar la contratación y la desvinculación de la fuerza de trabajo.
- Privatizaciones para reducir el papel del Estado en la economía.

Es cierto que el nuevo modelo dio beneficios de crecimiento del PIB en los noventa, pero ¿cómo afectó los recursos naturales y el medio ambiente de la región? Aunque es difícil generalizar, este modelo impactó la utilización de los recursos naturales en Latinoamérica de tres maneras: a) se incentivó la producción de bienes mercadeables; b) se favoreció la exportación de productos no tradicionales y c) se cambió el derecho de la propiedad pública hacia la propiedad privada. Para argumentarlo, se presentan a continuación cuatro estudios de caso.

a) Se incentiva la producción de bienes mercadeables

Caso 1: Perú – Fujimori (1990-2000) y el sector minero. Con la elección de Alberto Fujimori en 1990 se instaló el modelo neo-liberal en Perú. El siguiente año su gobierno abrió la economía nacional –permitiendo a los inversionistas internacionales utilizar los mercados nacionales de crédito e invertir en todos los sectores, mientras que se derogaron las restricciones de remitir ganancias, dividendos y regalías al extranjero. El mismo año se ofrecieron paquetes de impuestos preferenciales (de estabilización) de diez o quince años para inversionistas internacionales –mientras se empezó el proceso de privatización. En 1996 se aprobó la Ley 26615 –la Ley Nacional de Catastro Minero– la cual agilizó el proceso para registrar solicitudes y permisos, revisó las leyes sobre la tenencia de la tierra y centralizó la administración de concesiones mineras (Bury, 2005: 222-223). Además, la exitosa campaña contra Sendero Luminoso también mejoró el ambiente inversionista en el sector rural.

¿Cuáles fueron los efectos de la política Fujimorista? En términos de la propiedad, se privatizaron más de 200 empresas del sector minero entre 1992 y 2000, generando más de US\$1.2 mil millones para el gobierno –transfiriendo 95% del sector a manos privadas en el año 2000, comparado con el 55% en 1990. En términos del efecto en la inversión minera (solamente en 1992 se registraron más solicitudes o permisos que en todos los quince años anteriores) con el total de solicitudes y permisos subiendo a 22 millones de hectáreas en 2000 (4 millones de hectáreas en 1992), lo cual cubre 10% de toda la tierra en el país. En términos de la producción (como se muestra en la Tabla 4) tiene un efecto dramático en la producción de estaño (al momento que los precios internacionales disminuían), con incrementos importantes también en la producción de oro, cobre y zinc durante la década.

Tabla 4. Producción (TM) y exportación (millones de US\$) minera del Perú.					
Mineral	Producción 2000	Clasificación Global (Reservas)	% Producción Mundial 2000	% Aumento (1990-99)	Exportaciones 2000
Zinc	773,757	4	10.5	67	496
Cobre	567,751	6	4.5	65	931
Plomo	252,257	4	9.1	30	190
Estaño	30,403	3	18	531	166
Plata	2,353	2	13	15	180
Oro	135	8	5.8	534	1,145

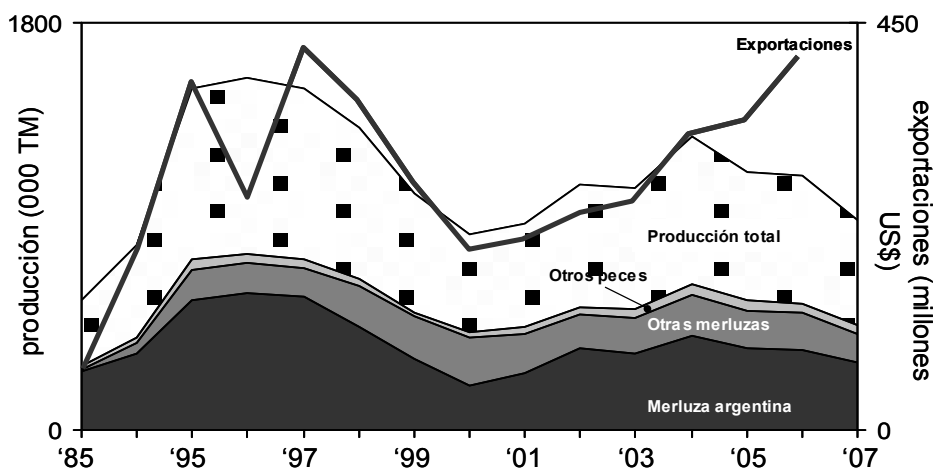
Fuente: Bury (2005, p.224).

b) Se favorece la exportación de productos no tradicionales

Caso 2: Argentina -Menem (1989-1999) y el sector pesquero. Con la elección de Carlos Menem en 1989 se instaló el modelo neo-liberal en Argentina. La estabilidad económica impulsó la inversión en el sector, ayudado por (i) la decisión de permitir la importación de barcos pesqueros para la industria casi libre de impuestos, (ii) una nueva ley pesquera que agilizó el proceso de naturalizar buques del extranjero y (iii) un decreto ejecutivo de 1992 el cual permitió a empresas nacionales alquilar barcos con bandera extranjera. En 1993 el gobierno Menemista concluyó un acuerdo con la Comunidad Europea, la cual redujo en dos terceras partes el arancel para productos pesqueros argentinos a cambio de mayor acceso a las aguas argentinas por parte de las flotas europeas. Además, los altos precios internacionales de la merluza argentina también favorecieron el ambiente inversionista en el sector.

¿Cuáles fueron los efectos de la política Menemista? En términos del efecto en la inversión pesquera, entre 1991 y 1995 el número de buques pesqueros argentinos pasó de 263 a 371, mientras que el tonelaje bruto registrado de la flota casi se duplicó, de 129 mil toneladas hasta 213 mil toneladas. En términos de la propiedad, los mayores beneficiarios fueron los nuevos inversionistas nacionales con barcos que contaban con procesamiento y enfriamiento, así como inversionistas internacionales de España, Japón, Corea y Taiwán, los cuales entraron en proyectos “joint-venture” asociados con sus contrapartes locales, mientras que varias empresas tradicionales enfrentaron la bancarrota. En términos de la producción, la explotación de la merluza argentina y el valor de las exportaciones pesqueras casi se duplicó entre 1990 y 1995 (Figura 1). Sin embargo, dio como resultado la sobreexplotación y, aunque se introdujo una nueva ley y cuotas para proteger esta pesquería, fue muy tarde y - hasta ahora- ni la producción ni las exportaciones pesqueras alcanzan los niveles de la década anterior. Además y, simultáneamente, se incentivó la producción de nuevos bienes comerciables. Por ejemplo, la diversificación en las exportaciones fue un punto clave en el crecimiento económico per capita entre 1980 y 2003 (Agosin, 2009: 128-130).

Figura 1. Producción y exportaciones pesqueras en Argentina. Fuente: FIGIS.



Caso 3: Honduras: neo-liberalismo y el sector camaronero. Aunque el nuevo modelo económico en Honduras data del gobierno de Rafael Callejas en 1990, el sector camaronero ya se había beneficiado desde antes por políticas verdaderamente neo-liberales. El Decreto 37 de 1984 introdujo el Régimen de Importación Temporal (RIT), el cual permitió que empresas desarrollando

nuevos tipos de exportaciones (no tradicionales) pudieran importar bienes de capital libres de arancel y gastos administrativos, otorgando exenciones para pagar impuestos en las ganancias por un periodo de diez años.

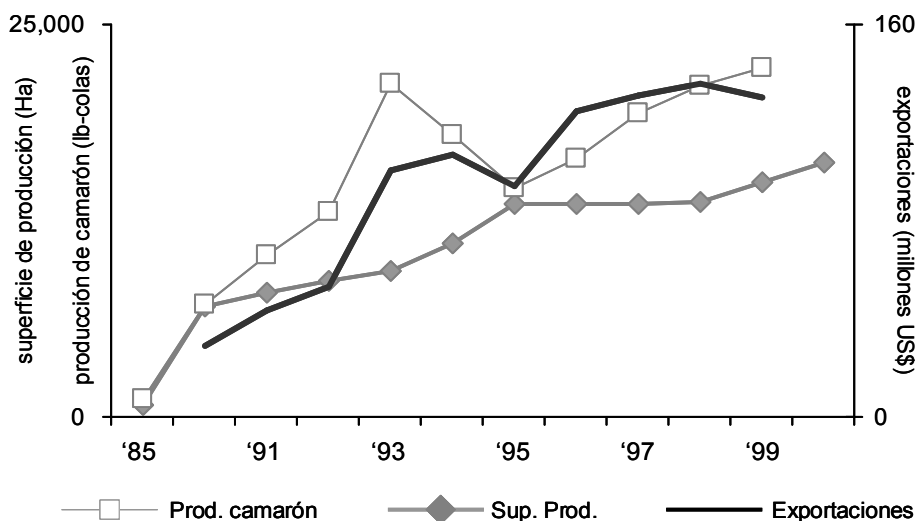
Junto con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe de los Estados Unidos, el cual permitió la entrada libre de impuestos de exportaciones no tradicionales al mercado norteamericano, se dio un fuerte empuje al desarrollo del sector. El Acuerdo 229 (1991), aprobado bajo el mandato del gobierno de Callejas, el Ministerio de Turismo y el DIGPESCA promovieron el alquiler de tierras de la costa del Pacífico a inversionistas por precios de US\$1-5 (3-15 lempiras) por hectárea y, aunque el proceso concesionario fue más tradicional que neo-liberal, en el sentido que fue burocrático y costoso (involucrando 47 pasos y 5 agencias – tardando 14 meses y costando alrededor de US\$2,500 por aplicación), esto no disuadió a las inversionistas (Stanley y Alduvin, 2000: 13-15).

¿Cuáles fueron los efectos de tales políticas? En términos del efecto en la inversión camaronera, la expansión desenfrenada del sector siguió hasta 1995, al punto que se otorgaron 25,100 hectáreas de concesiones poniendo alrededor de 34% de la costa del Pacífico bajo el control camaronero. En términos de la propiedad estas concesiones quedaron en manos de 88 empresas locales, es decir, un promedio de 285 hectáreas por empresa. En términos de la producción (Figura 2), ésta se duplicó entre 1990 y 1995, con el área de producción estabilizándose alrededor de 14,000 hectáreas. El aumento en las exportaciones fue más notorio, creciendo más de cuatro veces durante la década de los noventa. Este aumento convierte al camarón en el tercer producto más importante de exportación del país, pero ha enfrentado fuertes preocupaciones sobre la destrucción de los manglares y la contaminación del agua (Stonich y Bailey, 2000: 23-25). De esta manera, el gobierno trató de manejar la expansión, exigiendo la realización de un estudio de impacto ambiental antes de entregar la concesión solicitada (1993), imponiendo una moratoria a la expansión del sector (1996), y designando casi 70,000 hectáreas de la costa sur como áreas protegidas (1999).

c) Se cambió el derecho de la propiedad pública hacia la propiedad privada

El nuevo modelo económico, a través de la privatización, ofrece oportunidades al sector privado a entrar en nuevas áreas de producción y distribución –los cuales pueden incidir en el uso y manejo de los recursos naturales. Además, se abre la puerta a la inversión extranjera en tales campos. Lo importante aquí es, primero, que los intereses y objetivos privados tal vez no son iguales a los intereses y objetivos públicos y segundo, los intereses y objetivos de inversionistas internacionales

Figura 2. Producción y exportaciones de camarón en Honduras. Fuente: Stanley y Alduvin (2000).



tal vez no son iguales a los intereses y objetivos de inversionistas nacionales. ¿Cómo puede esto afectar al manejo y uso de los recursos naturales? Para responder a esta pregunta se presenta el cuarto estudio de caso: Cochabamba, Bolivia.

Caso 4: Cochabamba, Bolivia y la guerra del agua. De acuerdo con Nickson y Vargas (2002) y Assies (2003), el servicio de agua potable había sido suministrado a la población de Cochabamba por la empresa municipal SEMAPA desde 1967. Sin embargo, su cobertura solamente llegaba al 57% de los residentes (mientras se pierde más del 50 por ciento del suministro por fugas en un sistema inadecuado de distribución) y con una demanda no satisfecha estimada en 39 por ciento, el racionamiento se volvió muy común en las temporadas secas. Además, como consecuencia de las tomas ilegales (5-10 por ciento del suministro) y la falta de pago de facturas, SEMAPA tenía un déficit financiero de alrededor de US\$30 millones. Para renovar el sistema nacional, el gobierno neo-liberal de Hugo Banzer aprobó la Ley 2029 (La Ley de Servicios de Agua Potable y Alcantarillado Sanitario) en 1999. Esta ley ofreció concesiones de 40 años de suministro de agua -bajo ciertas condiciones- a empresas estatales y privadas. La concesión-monopolio de Cochabamba fue ganado por una empresa internacional -Aguas del Tunari- y el contrato firmado

entre la empresa y el Estado vio la compañía asumiendo la deuda de SEMAPA y prometiendo: i) reparar los tubos para reducir las pérdidas del líquido, ii) aumentar la cobertura hasta el 90 por ciento en 2004 (100 por ciento para 2034), y iii) participar en el proyecto MISICUNI –para resolver el problema de escasez de agua en el pueblo. Por su parte, la compañía aseguró el derecho de aumentar las tarifas cobradas hasta el 35 por ciento en 2000 y 20 por ciento más en 2002 – para cubrir estos gastos y también garantizar un retorno del 16 por ciento en el capital invertido a la empresa. Así, el 1º de enero de 2000, las tarifas aumentaron en un promedio de 35 por ciento. Sin embargo, como se implementó un nuevo sistema tarifario, para algunos consumidores (muchos de ellos de clase alta y con un alto consumo del líquido), el incremento ascendió entre 106 y 200 por ciento. Esto provocó manifestaciones en las calles y, frente a esta protesta social, el gobierno anunció una rebaja en las tarifas del 20 por ciento en febrero y después, en abril, la concesión fue revocada: Aguas de Tunari salió de Bolivia (Nickson y Vargas, 2002; Assies, 2003).

En resumen y generalizando estos cuatro estudios de caso, se puede señalar que, aunque el crecimiento económico fue restaurado (y algunos observadores sugieren que la pobreza también se redujo) bajo el régimen neo-liberal, esto fue acompañado con un creciente énfasis en el comercio internacional como herramienta de desarrollo. En Latinoamérica esto se tradujo en una creciente explotación de los recursos energéticos y minerales, mientras que la expansión de las exportaciones agrícolas pusieron más presión en el suelo y el agua para riego, así como un aumento en la deforestación. Aunque el nuevo modelo también puede ayudar a conservar los recursos naturales por medio de instrumentos como el precio como una señal de su escasez (como en el caso del agua en Bolivia), su éxito dependerá de que existan las instituciones, los reglamentos y algo crítico, la voluntad política (o ausencia de corrupción) para lograrlo.

Al comienzo del Nuevo Milenio, una combinación de factores – entre ellos “el efecto China”, los altos niveles de crecimiento económico a través del mundo, las tasas de interés bajas y un creciente interés por parte de inversionistas en “commodities” como el estaño, el petróleo y los alimentos, reforzó el crecimiento de exportaciones – y a través de eso – el crecimiento del PIB a lo largo de Latinoamérica, ejerciendo más presión sobre la explotación de suelos y la extracción de minerales. Entre octubre de 2001 y abril de 2007, el precio internacional del estaño y del zinc se cuadruplicaron, el precio del cobre aumentó cinco veces y el del níquel diez veces. Y bajo esta tendencia alcista de precios, comenzó la crisis global.

CONSIDERACIONES SOBRE LA ACTUAL CRISIS GLOBAL

Naudé (2009:4-7) apunta tres canales a través de los cuales la crisis afecta a los países en vías de desarrollo:

- a)** Fallas en la banca y reducción del crédito a nivel local. Aunque hay cifras que sugieren que el sistema financiero mexicano sufrió pérdidas de más de \$300 mil millones como consecuencia de la crisis (Loser, 2009: 2), el contagio financiero también tiene un efecto en el sector industrial, causando empresas como Durango, Vitro, Comerci y Cemex a renegociar sus deudas o aun caer en bancarrota. Tales dificultades afectan la demanda industrial, como en el caso de la demanda de papel para Durango, empresa que después desapareció.
- b)** Reducciones en los flujos financieros a los países en vías de desarrollo. Lo más discutido es la reducción en el flujo de remesas, el cual —en el caso de México— cayó por primera vez desde 1995 en 2008, con la expectativa que en 2009 se reduzca 7 o 8 por ciento más. Sin embargo, los flujos de capital también bajan. En el caso de México, mientras que la inversión extranjera directa (IED) alcanzó US\$27 billones en 2007, se redujo por US\$9 billones en 2008, con un pronóstico todavía peor para 2009. Estas disminuciones, especialmente de IED, afectan los niveles de inversión regional y, por lo tanto, la presión en la extracción de recursos.
- c)** La caída en los ingresos por exportaciones. La recesión global señaló una caída en los precios de los “commodities” y, por lo tanto, los ingresos recibidos por las exportaciones. Como consecuencia, parece menos rentables extraer el cobre de la tierra, los bosques de la selva o cultivar camarones en la costa sur de Honduras —reduciendo, por lo tanto, la presión en los recursos naturales. Aunque un país podría tratar de llenar el déficit suministrando más (o “commodities” alternativos) al mercado internacional, es improbable a corto plazo dado el pesimismo económico. Bajo este mismo contexto, Ocampo (2009:9) dice: “Los efectos negativos más generalizados serán la caída del volumen de comercio internacional y el marcado deterioro de los términos de intercambio de los productos básicos”.

Por lo tanto, para comprender el efecto de la crisis global en los recursos naturales de la región, un punto clave es entender que está pasando —o va a pasar— con los precios de los productos exportados de la región (Delgado y Rossi, 2009: 30-32). De hecho, los países más dependientes en la exportación de petróleo y gas que habían sido beneficiados antes del 2008, sufrirán por la

caída de precios. Los más perjudicados, sin embargo, serían Perú y Chile dada la fuerte caída en el precio internacional del cobre (por la importancia del cobre en su portafolio de exportaciones). La Tabla 5 muestra la proyección futura de precios generada por el Banco Mundial. Se aprecia que las perspectivas van a mejorar para el gas y la producción camaronera –con consecuencias probablemente negativas para los bosques de manglar y calidad del agua costera; mientras que los precios reales de cobre, café y el plátano probablemente descenderán un 25 por ciento o más.

Otro gran problema es la división internacional del trabajo donde los países latinoamericanos han tenido una limitada capacidad de transformar los recursos naturales para ofrecer productos con valor agregado o para desarrollar una fuerte industria agroalimentaria.

Tabla 5. Precios de “Commodities” – Proyectados (US\$ corrientes)				
Producto	Medida	Precio 2008	Precio 2020	Cambio
Recursos No Renovables				
Petróleo	\$/Barril (crudo, promedio)	97	80.6	-16.9
Gas	\$/mmBTU (EEUU)	8.9	10.5	18
Cobre	\$/TM	6,955.90	4,650.00	-33.2
Oro de Hierro	Cents/TM (seco)	140.6	76	-45.9
Estaño	Cents/kg	1,851.00	1,420.00	-23.3
Zinc	Cents/kg	187.5	164	-12.5
Plata	Cents/oz.	1,499.90	1050	-30
Oro	Cents/oz.	871.7	750	-14
Recursos Renovables				
Trigo	\$/TM	326	276	-15.3
Maíz	S/TM	223.1	175	-21.2
Soya	\$/TM	522.8	375	-28.2
Azúcar	Cents/kg	38.2	38	-0.5
Café	Cents/kg (Arábica)	308.2	230	-25.4
Plátano	\$/MT	844.2	605	-28.3
Camarones	Cents/kg (Mex.)	1,068.50	1150	7.6
Carne (Bovino)	Cents/kg (EEUU)	313.8	325	3.6
Fuente: Banco Mundial.				

Finalmente, es importante recordar lo que Bulmer-Thomas llamaba la “lotería de los *commodities*”, refiriéndose al éxito o fracaso de un país, en términos de crecimiento económico, de exportaciones, de disminución de la pobreza, o el logro de las Metas del Milenio, entre otros, puede ser —en parte— atribuido a su dotación de recursos naturales (tanto la cantidad como el tipo). Esta dotación habría condicionado (en muchos casos en el contexto latinoamericano) la vía desarrollista (el uso de la tierra, el agua y las selvas), así como el diseño de las políticas e instituciones nacionales. De hecho, la dotación de recursos naturales no conduce necesariamente a mayores tasas de desarrollo económico como lo hace notar Barbier, 2005:149). Es más importante, sin embargo, una gestión eficaz del medio ambiente, entendida ésta como una reducción al mínimo de las externalidades, así como la maximización de las rentas de recursos y su distribución equitativa. Por lo tanto, las diferencias en dotaciones, políticas e instituciones, no permiten generalizar un patrón de efectos de la crisis global en la región con respecto a la explotación de sus recursos naturales. Se puede sugerir, sin embargo, que la crisis ofrece a cada país de la región una oportunidad, frente de la demanda temporalmente reducida por sus productos de exportación, para evaluar las políticas y programas que tiene para proteger sus propios recursos naturales.

CONCLUSIÓN

La historia económica es una forma útil de analizar modelos de utilización de recursos naturales. Así, se han presentado las diferentes etapas de su uso en Latinoamérica, desde la época colonial hasta el presente. Un patrón que se ha repetido durante este lapso es la exportación como puntal del desarrollo regional, aún a pesar del modelo de sustitución de importaciones. Si durante la época colonial predominó la extracción de metales preciosos y productos tradicionales, más recientemente ha habido una diversificación (incluyendo las exportaciones no tradicionales), pero bajo el mismo principio de obtención de divisas.

Es claro que, entonces, una crisis financiera global, tendrá repercusiones fuertes por la disminución de la demanda. Aunque este efecto será temporal, es una buena oportunidad de reflexionar sobre estos modelos de desarrollo basados siempre mirando al exterior. Los recursos naturales pueden seguir siendo fuente de divisas pero promover el desarrollo de una industria de la transformación, sustentable, con tecnología propia y diversificada, para generar productos con valor agregado y con más opciones de consumo para los habitantes de la región, puede ayudar a sentar las bases para un crecimiento sostenido. Esto contrastaría con la extracción-exportación de materias primas, cuya renta económica si no se disipa por la sobre-explotación, se transfiere

a terceros países, manteniendo la desigualdad y el deterioro ambiental, que hasta el momento ha sido generalizado en Latinoamérica.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo fue presentado en el Seminario-Taller “Crisis Económica y Medio Ambiente”, llevado a cabo en el Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM) el 31 de agosto de 2009, en la Ciudad de México. Los autores agradecen los comentarios a tres revisores anónimos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agosin, Manuel. 2009. “Export Diversification and Growth in Emerging Economies.” *CEPAL Review*, (97): 115-131.
- Aguilar, Alonso. Reid, Chris y Andy Thorpe. 2000. “The Political Economy of Marine Fisheries Development in Peru, Chile and Mexico.” *Journal of Latin American Studies*, (32): 503-527.
- Assies, Willem. 2003. “David versus Goliath in Cochabamba: Water Rights, Neoliberalism, and the Revival of Social Protest in Bolivia.” *Latin American Perspectives*, 130(3): 14-36.
- Barbier, Edward B. 2005. *Natural Resources and Economic Development*, New York: Cambridge University Press.
- Bulmer-Thomas, Víctor. 1994. *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bury, Jeffrey. 2005. “Mining Mountains: Neoliberalism, Land Tenure, Livelihoods and the New Peruvian Mining Industry in Cajamarca.” *Environment and Planning* 37(2): 221-239.
- Cardoso, Eliana y Ann Helwege. 1992. *Latin America's Economy: Diversity, Trends, and Conflicts*, Massachusetts: MIT Press.
- Delgado, Rodrigo y Vanessa Rossi. 2009. “From Steady Growth to Sudden Crisis: how Latin America and the Caribbean are Coping with the Global Recession.” International Economics Working Paper 09/02.
- Dore, Elizabeth. 2000. “Environment and Society: Long-Term Trends in Latin American Mining.” *Environment and History*, (6): 1-29.
- Ferradas, Carmen. 1998. *Power in the Southern Cone Borderlands –an Anthropology of Development Practice*. Londres: Bergin & Garvey.
- Gurmendi, Alfredo C. et al. 2004. “The Mineral Industries of Latin America and Canada” U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2004.
- Loser, Claudio. 2009. *Mexico: a Safe Vessel or a Risky Wreck in Turbulent Waters?*. Washington, DC: Emerging Markets Forum.
- Mander, Benedict. 2006. “Darker Side to Argentina's Soya Success” The Financial Times, Junio 7.
- Naudé, Wim. 2009. “The Financial Crisis of 2008 and the Developing Countries.” World Institute for Development Economics Research Discussion Paper 2009/01.
- Nickson, Andrew y Claudia Vargas. 2002. “The Limitations of Water Regulation: the Failure of the Cochabamba Concession in Bolivia.” *Bulletin of Latin American Research*, 21(1):99-120.

- Ocampo, Antonio. 2009. "The Impact of the Global Financial Crisis on Latin America" *CEPAL Review*, 97: 9-32.
- Sánchez, Fernando. 2004. *El Desarrollo Productivo Basado en los Recursos Naturales*, Santiago: CEPAL, Serie Recursos Naturales e Infraestructura.
- Schneider, Jurgen. 1981. "Terms of Trade between France and Latin America, 1826-1856: Causes of Increasing Economic Disparities?", En *Disparities in Economic Development since the Industrial Revolution*, Ed. Paul Bairoch y Maurice Levy-Leboyer. Londres: Macmillan.
- Stanley, Denise y Carolina Alduin. 2000. "Science and Society in the Gulf of Fonseca: the Challenging History of Mariculture in Honduras." Report of the World Bank, NACA, WWF, FAO Consortium Program on Shrimp Farming and the Environment.
- Stonich, Susan y Conner Bailey. 2000. "Resisting the Blue Revolution: Contending Coalitions Surrounding Industrial Shrimp Farming." *Human Organization* 59: 23-36.
- Thorpe, Andy. 2002. *Agrarian Modernisation in Honduras*, Lampeter: Edwin Mellen Press.
- Thorpe, Andy, Chris Reid, Raymond Anrooy y Cecile Brugere. 2005. "When Fisheries Influence National Policy-Making: an Analysis of the National Development Strategies of Major Fish-Producing Nations in the Developing World." *Marine Policy*, 29: 211-222.