

Informe *Integrar*

Instituto de Integración Latinoamericana
Universidad Nacional de La Plata (IIL-UNLP)
Calle 10 N° 1074 - (1900) La Plata - República Argentina
Tel/Fax: 54-0221-421-3202
E-mail integra@netverk.com.ar
www.iil.org.ar

N° 24 – Febrero de 2004

Sumario

- Panorama regional
- Relaciones Económicas Internacionales: el caso de los jugadores de fútbol
- Publicaciones
- Direcciones electrónicas útiles

● Panorama regional

Clara Amzel-Ginzburg

Especialista en Políticas de Integración

En su documento *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2003*, la CEPAL consigna el crecimiento económico de la región en el curso de ese año (1,5 %) y señala las favorables perspectivas para el actual 2004 (3,5 %). En uno y otro caso un escenario externo positivo fue y será determinante.

Así, el buen desempeño del 2003 se atribuye a la recuperación de Estados Unidos y Japón, y el despegue de China. Por otra parte, cabe avizorar que por primera vez desde 1997 no se proyecta un retroceso en el crecimiento de la región para el corriente año en previsión del que experimentará la economía mundial (3,4%). De todos modos, las incertidumbres que persisten dan pie a la posibilidad de desequilibrios en el frente externo, a ser encarados por las economías más desarrolladas.

En la región, las previsiones de expansión se perciben más sólidas para aquellos países que alcanzaron mayor gobernabilidad económica a la par que una mayor gobernabilidad política.

Resultados (2003) y perspectivas (2004)

Cuadro. América Latina y el Caribe: crecimiento económico, 2002 y 2003, y proyecciones, 2004

(tasas anuales de variación)

	2002	2003 ^a	2004 ^b
América Latina y el Caribe	- 0,5	1,5	3,5
Argentina	- 10,8	7,3	4,5
Bolivia	2,7	2,5	2,5
Brasil	1,9	0,1	3,3
Chile	2,1	3,2	4,5
Colombia	1,7	3,4	3,0
Costa Rica	2,9	5,6	4,5
Ecuador	3,8	2,0	4,0
El Salvador	2,1	2,0	2,5
Guatemala	2,2	2,4	2,5
Haití	- 0,5	0,7	1,0
Honduras	2,4	3,0	2,5
México	0,8	1,2	2,8
Nicaragua	0,7	2,3	2,5
Panamá	0,8	3,0	3,0
Paraguay	- 2,5	2,5	2,5
Perú	4,9	4,0	3,5
República Dominicana	4,3	- 1,3	0,0
Uruguay	- 10,7	1,0	4,0
Venezuela	- 9,0	- 9,0	7,0

Fuente: CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2003*.

^a Estimación.

^b Proyección.

Política macroeconómica

El fortalecimiento interno tiene su correlato en un mejor control de las políticas fiscales y monetarias, y en tipos de cambio más competitivos. A pesar de las bajas tasas de crecimiento, la política fiscal de la región se orientó a aumentar el superávit primario del gobierno, sin ofrecer estímulos a la demanda. El balance primario regional mejoró al pasar de un déficit de 0,3 % del PBI a un superávit de 0,6 %. En lo que respecta a la política monetaria, los bancos centrales se abocaron a controlar las presiones inflacionarias. Para ello hubo un aumento inicial de las tasas y una restricción de la liquidez. Alejado el riesgo inflacionario se indujeron movimientos a las bajas de las tasas de interés, lo que permitió actuar en una posición más activa para procurar la reversión del ciclo. Pero lo cierto es que tales políticas, tanto fiscales como monetarias, acordaron un limitado margen de maniobra para producir efectos anticíclicos. En cuanto a los regímenes cambiarios, gran parte de los países consolidaron una mayor flexibilidad y procedieron a una eliminación gradual de las restricciones para operar en divisas.

Sector externo

Los precios de los productos básicos de exportación de la región subieron 15,9 %. Si se excluye el petróleo –cuyo precio tuvo un alza de 23 %–, la cifra se reduce a 5,9 %. Con la inclusión de las manufacturas, la variación del índice de los precios de todas las exportaciones es aún menor (2,8 %). La mejora general de los precios de las exportaciones resultó disminuida por el incremento de los precios de los productos importados (1,5 %). De todos modos, fue suficiente para revertir el descenso de los términos de intercambio (3,3% entre 1998 y 2002) y dar lugar a un aumento de 1,3 %.

En consideración a volúmenes y precios, las exportaciones se constituyeron en el factor más dinámico de la demanda, y 2003 en el año record de superávit comercial (41.000 millones de dólares). En América Central, la Comunidad Andina y Chile las exportaciones crecieron 5 %, y en el MERCOSUR 18 %. En cambio en México se estancaron las exportaciones no petroleras.

Conforme a lo que indican los pronósticos, las exportaciones de la región también tendrán un buen desempeño en 2004: ventajoso para los países petroleros y los de otros productos básicos –soja, estaño, cobre–. Como bien señala el Secretario Ejecutivo de CEPAL en la introducción del informe, las mayores ventas aportadas por los recursos naturales se deben utilizar de manera eficaz. Se trata de que los ingresos fiscales así generados se empleen para afrontar el ciclo económico. El funcionario agrega que, amén de los productos básicos, la región debe sostener otros canales de inserción en los flujos de comercio. Y puede hacerlo si desarrolla una base exportadora con mayor valor agregado, de tecnología compleja, con la consiguiente repercusión en el área del empleo. Además de ampliar y diversificar la oferta exportadora, el otro desafío es preservar los flujos de comercios intrarregional.

Comercio intrarregional

Consideradas las exportaciones de bienes destinados a otros países de la región como porcentaje del total exportado, el comercio intrarregional reveló signos de recuperación: creció una tasa semejante a la de las exportaciones totales. Al tomar América Latina y el Caribe en conjunto, la proporción de las exportaciones intrarregionales fue del 15 %. Esta cifra está próxima al promedio de 2002, pero sin alcanzar el 21 % del total de 1997.

El aumento más notable de los intercambios se registró en el MERCOSUR (21 %), a consecuencia del repunte de las exportaciones de los otros miembros a Argentina. En la Comunidad Andina, el comercio intrarregional declinó por segundo año consecutivo (- 19 %). Ello se atribuye principalmente a la fuerte contracción de la demanda de Venezuela. En el Mercado Común Centroamericano las exportaciones entre los miembros crecieron 8 % y las de los países de la Comunidad del Caribe 12 %.

Otros indicadores

- Debido a la influencia de la mejora del mercado financiero internacional y una mayor disposición de los inversionistas por el riesgo, tuvo lugar una moderada recuperación de las entradas de capitales hacia América Latina y el Caribe. De todos modos, no fueron suficientes para superar los bajos niveles de comienzos del decenio de 1990. El ingreso neto de capitales a la región fue de 25.800 millones de dólares (sólo 10.700 millones en 2002). Se prevé que la tendencia a la recuperación se mantendrá en el 2004, en el contexto de un mejor desempeño de las economías industrializadas.
- Las remesas de utilidades y los intereses pagados y devengados (pagos factoriales) de América Latina y del Caribe se incrementaron de 50.800 millones dólares en 2002 a 54.800 millones en 2003. Las remesas crecieron, contrariamente a lo sucedido en 2001 y 2002. Los intereses aumentaron en gran parte a causa de los intereses devengados. Si de los pagos factoriales se deducen los ingresos totales de capital –los ya consignados 25.800 millones de dólares– la región efectuó una transferencia de recursos por quinto año consecutivo. La transferencia fue equivalente a 29.000 millones de dólares (40.200 millones en 2002). Es decir, que en este quinquenio la salida acumulada de recursos de América Latina y el Caribe representa el 5 % del producto.
- En 2003, la inversión extranjera directa (IED) fue de 29.000 millones de dólares. Esta cifra es inferior al promedio del período 1999-2002 (equivalente a 38.000 millones) y un 25 % menor que la de 2002. Para explicar esta tendencia declinante se citan, entre otros factores, menor número de adquisiciones de activos privados nacionales por los residentes extranjeros, el agotamiento del proceso de privatización en muchos países en 2002, y un ritmo más lento de la expansión de los grupos transnacionales. A ello se agregó la situación del MERCOSUR en 2001 y 2002, y la inestabilidad política o económica de algunos países en 2003.
- Debido a la recuperación de los mercados financiero globales, en 2003 el costo promedio del financiamiento externo regional disminuyó de 12 % a 9,6 % anual. Esta disminución también se registró respecto de la deuda contraída con los organismos multilaterales y el financiamiento de fuentes oficiales.
- Es destacable el saldo positivo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, dato promisorio sin antecedentes en los últimos cincuenta años. El superávit fue de 6.000 millones de dólares, cifra que ronda el 0,4 % del PBI regional. Se generó en el MERCOSUR, República Dominicana y Venezuela, país este último que tradicionalmente tiene una balanza en cuenta corriente positiva. Los países citados tuvieron en total un saldo positivo de 22.500 millones de dólares. En cambio México, los países de América Central y el Caribe (excepto República Dominicana), los de la Comunidad Andina (excluida Venezuela) y Chile tuvieron un déficit de 16.500 millones de dólares.
- La deuda externa bruta de América Latina y el Caribe llegó, en diciembre de 2003, a 744.300 millones de dólares. Tal suma significa un aumento de 2,4 % y la interrupción del descenso nominal de los años 2001 y 2002. Este ascenso es atribuible a la apreciación del euro respecto del dólar estadounidense, y determinó que las obligaciones contraídas en la divisa europea se incrementaran en más de 10 %. También en algunos países el mayor endeudamiento se debió a compromisos gubernamentales o del sector privado, o a la mora en el pago de intereses del sector

público. Por cierto, el saldo de la deuda ya es un factor estructural preocupante y difícil de administrar. En el futuro, la complejidad se puede acrecentar por la elevación de las tasas de interés internacionales y de las primas de riesgo.

Empleo y situación social

La leve recuperación económica no se reflejó en el mercado de trabajo. La tasa de desempleo asciende a 10,7 %. En 2003 se estima que 700.000 personas más se sumaron al número de desempleados urbanos, que llega a un total de 16,7 millones de personas. La debilidad de la demanda laboral repercutió en el monto de los salarios, por lo que prevalecen situaciones de caída y estancamiento.

Por su parte, las escasas oportunidades de empleo determinaron en varios países movimientos de emigración. Al respecto, cabe señalar lo que ha devenido otro rasgo estructural en América Latina y el Caribe: el ingreso de recursos aportados por la población migrante. Estas transferencias de trabajadores en el exterior alcanzaron a 33.000 millones de dólares en 2003. Fueron de singular importancia en varios países de la región, en especial para México y varias economías centroamericanas.

Al deteriorarse las condiciones del mercado de trabajo, se dificultó la reducción de la pobreza, por lo que la tasa respectiva se mantuvo estable. Se calcula que 227 millones de personas, lo que representa un 44 % de la población viven por debajo de la línea de pobreza, y un 20 % en la pobreza extrema. Estas cifras son más que ilustrativas de los niveles de exclusión social y de la necesidad de adoptar las políticas pertinentes para aliviarlos.

Negociaciones comerciales e integración

A fines de 2002 Estados Unidos extendió la vigencia de Régimen de Preferencias Comerciales para los Países Andinos, que se convirtió en la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga. Asimismo, se anunció el interés de Estados Unidos en negociar tratados de libre comercio con los países andinos.

En el curso de 2003, en el ámbito multilateral, se llevó a cabo la Quinta Reunión Ministerial de la OMC. Tuvo lugar en Cancún en septiembre, sin resultados a causa de las dificultades para avanzar en la cuestión agrícola y las reservas de algunos países en desarrollo en el debate respecto de inversiones, política de competencia, transparencia en compras gubernamentales y facilitación de comercio, que constituyen los temas de Singapur. En cuanto a la agenda de la Ronda de Doha, proseguirán en la OMC, aunque es previsible que se extienda más allá del plazo acordado (2005).

Los países de CARICOM han coordinado su accionar para mantener una posición coherente en diversos ámbitos negociadores mediante el Mecanismo de Negociación del Caribe.

También continuaron las tratativas del MERCOSUR con la Unión Europea y en mayo de 2004 se reunirán en México ambos agrupamientos en un encuentro de los Jefes de Estado y de Gobierno.

En las negociaciones del ALCA, en la Octava Reunión de Ministros de Comercio (Miami, noviembre de 2003) se abandonó el principio del compromiso único para admitir la concertación de un acuerdo básico –con derechos y obligaciones comunes para todos los participantes– y la posibilidad de negociar en forma bilateral o plurilateral derechos y obligaciones adicionales.

En cuanto a los acuerdos, el celebrado entre Chile y Estados Unidos entró en vigencia el 1º de enero de 2004. Por su parte, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua suscribieron, en diciembre de 2003, un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Costa Rica se sumó en enero de 2004. Se estima que el principal beneficio para los países centroamericanos por la firma de este convenio radicaría en fortalecer las exportaciones al mercado estadounidense y en atraer inversiones.

Por su parte, MERCOSUR y la Comunidad Andina firmaron, en diciembre de 2003, un acuerdo de complementación económica para constituir una zona de libre comercio. +

● Relaciones Económicas Internacionales: El caso de los jugadores de fútbol

Martín Tetaz

Licenciado en Economía

Introducción

Las transferencias de los jugadores de fútbol, y más específicamente las internacionales, son objeto de controversia ya que cada nueva operación involucra montos aun mayores que los de la anterior, en un fenómeno que pareciera no tener techo. Lavado de dinero, evasión impositiva y especulaciones varias han sido considerados madre, padre y familiares cercanos de esta espectacular escalada.

La mayor parte de este trabajo usará algunos de los hallazgos de la escasa bibliografía en la materia, junto a elementos de teoría económica convencionales y desarrollos de economía internacional. Unidos de ellos intentaremos comprender los determinantes de los valores de transferencia de los jugadores de fútbol en el mercado internacional.

El trabajo está organizado como sigue. En primer término se discute un marco conceptual en el que tienen lugar las transacciones y sin el que resultaría imposible comprender su naturaleza. A continuación desarrollamos un marco teórico, que por ser

Se agradecen los comentarios y sugerencias a martintetaz@yahoo.com.ar. La presente es una versión resumida. El trabajo completo se puede consultar en www.geocities.com/martintetaz.

el corazón del trabajo aportará elementos de juicio para considerar la evolución de las cotizaciones. Por último presentamos algunas extensiones vinculadas al desarrollo de instituciones, para cerrar luego con las conclusiones y algunas recomendaciones de política.

Marco conceptual

El rol del deporte en las nuevas formas de creación de riqueza

Atrás han quedado las épocas en que los recursos naturales motorizaban la economía de los países vía explotaciones agroganaderas, minerales, pesqueras y fósiles.

Las estrategias industrialistas son hoy patrimonio casi exclusivo de los países asiáticos, los únicos que pueden sostener políticas basadas en el pago de salarios considerados como “de hambre” en el resto del mundo. Prácticamente los otros países no pueden competir con semejante abundancia de mano de obra no calificada.

Una mirada a la evolución del comercio internacional en los últimos años nos brinda una idea de la orientación de las nuevas oportunidades.

Estados Unidos ya no exporta predominantemente manufacturas de origen industrial como hace algunos años; los servicios avanzan cual un Pac-man que lo devora todo y se transforma a su paso en un leviatán que lleva al crecimiento en su propia naturaleza. Hollywood, educación y marcas disputan los primeros puestos en América al tiempo que Inglaterra hace lo propio entre los cursos de inglés y la fama de Oxbridge.¹

La creación de riqueza del mundo que viene no se hace en fábricas convencionales. El terreno de la construcción es la cabeza de la gente y el comercio internacional es vital porque permite que los rendimientos crecientes de las nuevas industrias tengan terreno donde expandirse en todo su potencial.

El deporte desempeña así un rol fundamental de manera directa, pero sobre todo de manera indirecta. En efecto, un partido de fútbol es un fantástico ejemplo de creación de valor intangible, una industria cultural en el verdadero sentido de la palabra.

Analícelo fríamente: 22 personas corriendo atrás de un pedazo de cuero muerto y miles embobecidos, ante cada cambio en la trayectoria del balón. Podría haber sido una escena del Borda,² si alguien no nos hubiera hecho creer que todo eso tenía alguna gracia. Entonces nos apasionamos y estamos dispuestos a trabajar más para poder pagar la entrada, comprar la camiseta o tener al día el abono del cable codificado. Por eso es que el hombre es hombre y no se queda “caminando” con las manos y agarrando con los pies como los monos.

Nosotros podemos crear cosas que sólo funcionan en nuestras cabezas (la música, un libro, una película, un partido), los otros animales no.

¹ Denominación con la que se conoce en Inglaterra al conjunto que conforman las Universidades de Oxford y Cambridge.

² Nombre de un conocido nosocomio para enfermos mentales de la Argentina.

No nos quedamos en el trabajo necesario para cubrir nuestras necesidades fisiológicas, aunque algunos nunca lleguen a satisfacerlas. Vamos más allá, queremos más, somos humanos. Más aún, cuanto más humanos somos más queremos cosas que sólo existen en nuestras cabezas y menos representaciones materiales de nuestro instinto animal.

Y aquí es donde el deporte juega su carta más fuerte como vehículo de creación de otras formas tan artificiales como las anteriores, pero que nada tienen que ver con el deporte mismo. Indirectamente el deporte descubre o genera (aunque existe una biblioteca de cada lado, la diferencia es irrelevante para esta discusión) un conjunto de necesidades vinculadas al espíritu triunfalista de competencia y resolución de conflictos, asociadas a la autoestima, la emoción y los miedos más profundos.

Con una fuerza arrolladora el deporte y la mayoría de las industrias culturales modifican, transforman y construyen el terreno donde operará la creación de riqueza del mañana.

No se trata ya sólo de convencernos de la virtud de tal o cual producto, o de catalizar nuestros impulsos inconscientes de compra, como tan brillantemente lo describiera Vance Packard, 44 años atrás (Packard, 1959).

La verdadera potencia de las industrias culturales de hoy en día es su enorme capacidad para sentar las bases del terreno en el que, parafraseando a Ries, “la batalla tiene lugar” (Ries, 1990).

Marco teórico

¿Qué determina el valor de un jugador?

Hablar del derecho de propiedad sobre un jugador suena un tanto retrógrado, sobre todo considerando que nuestra Constitución ha abolido la compraventa de personas hace 150 años.

En rigor, un jugador es un trabajador más, empleado en la industria del deporte y, por lo tanto, le corresponde recibir una remuneración: su salario. Como en cualquier actividad, puede firmar un contrato con su empleador y comprometerse a mantener una relación laboral durante un determinado período. Ese contrato genera un derecho del empleador a contar con los servicios del jugador y a su vez una obligación de entregarle una determinada remuneración a cambio.

Si al jugador le fuera ofrecido un mejor contrato en otra parte, debería indemnizar a su patrón actual por cuanto lo está privando de un derecho adquirido. Esta compensación es lo que nosotros conocemos como valor de transferencia de un jugador, más allá de que en el día a día del negocio futbolístico existan otras formas que disimulen el fondo de la cuestión.

Hasta aquí las aparentes similitudes con un trabajador convencional. Sin embargo, el mercado de jugadores de fútbol (y el de deportistas en general) tiene particularidades que hacen que sea conveniente desarrollar una teoría aparte de la que convencionalmente analiza los mercados de trabajo.

El mercado de jugadores

La demanda

Conforme a Rosen, “La demanda de trabajo es derivada de la demanda de bienes y servicios para la producción de los cuales ese trabajador ha sido contratado” (Rosen, 2000).

A menos que usted sea un jeque árabe que disfruta de contratar un jugador para tenerlo en la mesita de luz, no compraría ningún jugador per se.

Como en cualquier trabajo, alguien es contratado porque se espera que produzca algún bien o servicio. Más aún, será contratado en tanto y en cuanto aquello que produzca valga al menos lo que se le pagará como salario (en el equilibrio competitivo, exactamente el salario). Esta es la razón por la que Rosen toma de Marshall el concepto de demanda derivada, porque lo que en última instancia importa es lo que se espera que el jugador produzca y lo que ese producto sea valorado.

Por cierto, es evidente lo que el jugador no produce: no produce cubanitos ni autos, al menos no directamente. Pero no es tan obvio lo que sí produce.

El producto de la industria del fútbol son los partidos (enmarcados en torneos) y su valor está dado por el precio que pagan los que lo ven, en vivo o por televisión. A esto hay que sumar lo que pagan las empresas por los espacios publicitarios y la contribución al desarrollo de toda una industria asociada, que va desde el *merchandising* hasta las clínicas de rehabilitación.

Esta es la primera razón fuerte por la que un jugador de fútbol puede ganar sueldos millonarios. El partido es un producto en el que el *input* son 22 (más suplentes árbitros y técnicos) y en uso sólo de ellos se pueden llegar a recaudar cifras de seis ceros, y eso sin contar derechos de televisión y otros extras.

En particular, los mencionados derechos son los principales sospechosos de los incrementos en las transferencias, dado que como indica Antonioni “a lo largo de Europa, la rentabilidad de manejar un club exitoso ha crecido considerablemente como resultado de los cada vez mayores derechos pagados por las emisoras” (Antonioni y otros, 2000).

Ahora bien, dos problemas emergen del anterior planteo con particular importancia.

En primer lugar, la forma en que se desarrolla un determinado juego depende de los dos equipos que están involucrados, por la misma razón por la que un teléfono carece de utilidad si no existe otro al final de la línea con el que me pueda comunicar. Más aún, el desempeño de cada equipo depende de la calidad de sus jugadores (técnico incluido).

En segundo lugar, la forma que el partido finalmente tome no se puede conocer con exactitud antes de que sea jugado. Existe incertidumbre en cuanto al producto y en cuanto a la contribución que un jugador determinado puede hacer. De eso trata en última instancia el juego y ahí reside una buena cuota de la pasión futbolera.

El inconveniente que estos problemas nos plantean es que no resulta posible determinar con exactitud el producto que un jugador va a generar “ex ante”; es decir, al momento de firmar un contrato o hacer una transferencia.

Algunos otros problemas

Además del hecho de que el producto esté aún por verse, existen otras diferencias entre un mercado de trabajo tradicional y los mercados de jugadores. Una de ellas es la imposibilidad de sustituir automáticamente un jugador por otro. Si bien existen varios jugadores que pueden actuar en la misma posición, en rigor no existen dos iguales y eso incrementa el poder de negociación de cada jugador.

Para ser más exactos, Lucifora y Simmons (2001) encuentran tres categorías de jugadores: ordinarios, seleccionados y superestrellas. Siguiendo esas categorías podemos suponer, sin mucho riesgo, que el poder de negociación crece con la categorización. En cuanto al grado de sustituibilidad es menor entre las superestrellas que entre los seleccionados, y menor para estos últimos que para los ordinarios o comunes (de aquí en adelante usaremos indistintamente cualquiera de las dos denominaciones).

Adicionalmente, si bien existen muchos clubes para jugadores ordinarios o comunes, no existen tantos en condiciones de contratar un jugador de la categoría seleccionado o una estrella, por razones económicas y de prestigio (ningún jugador estrella aceptaría jugar en un club sin aspiraciones grandes).

Queda entonces configurada una estructura de oligopolio bilateral para el caso de superestrellas, oligopolio-competencia para seleccionados y competencia-competencia para los comunes.³

También es importante señalar que algunos clubes con “cierta chance” de pelear el campeonato pueden carecer de acceso al crédito y, por lo tanto, no aprovechar las oportunidades de negocios que se presenten (clubes que de hacer incorporaciones atraerían suficientes espectadores para enfrentar la transacción pero no consiguen que nadie les adelante el dinero), aumentando de este modo el poder de mercado de los clubes más grandes.

Otro punto que se desprende de la forma en que los jugadores producen valor es que “un mismo jugador produce distinto valor en un club que en otro” (Rotenberg, 1956). Esto es así porque los clubes tienen distintas cantidades de hinchas que pagan la entrada, el abono del cable, o compran el *merchandising*, y además porque si los jugadores son complementarios (en el sentido de que se necesitan unos a otros), entonces un mismo jugador rinde de manera distinta según esté rodeado de más o menos jugadores buenos (incluido el técnico).

Respecto a este último punto, las opiniones están divididas. Haan y otros (2001) desarrollan un modelo en el que los talentos son sustitutos perfectos, mientras que

³ Para una lectura detallada de culturas de mercado, el lector puede consultar Ferguson y Gould, *Teoría macroeconómica*; Buenos Aires, FCE, 1995.

Bougheas y Downward (2002) presentan otro en el que separan a los jugadores según la función que desempeñan.

El punto no es trivial porque de comprobarse la hipótesis de complementariedad los clubes chicos (aun teniendo acceso al crédito) no podrían sostener en sus escuadras a los jugadores talentosos, porque estos rendirían mucho más en los clubes donde estuvieran rodeados de otros talentosos (y por lo tanto cobrarían más).

Finalmente, un último elemento es crucial en la determinación del producto de la industria futbolística. Como señalaron Louis y Schmelling (Rosen, 2000), existe una paradoja en la mayoría de los deportes. Por un lado es natural que los *fans* de cada equipo quieran que sus jugadores ganen todos los partidos siempre. Sin embargo, si un club ganase siempre, el juego perdería la incertidumbre y con ello todo su atractivo.

Debe haber un balance competitivo (que es la razón de ser de la existencia de las ligas) para que haya entusiasmo en torno a cada partido y eso se traduzca en mayores ingresos para todos.

De manera que es de esperar que la remuneración de los jugadores y los montos de las transferencias estén directamente relacionados con el grado de balance competitivo de la liga y con ello, con el modo en que se distribuyan los talentos en la misma.

El equilibrio del mercado

Por lo antes expuesto, las remuneraciones en el sector de jugadores ordinarios se fijarán de manera que igualen el valor del producto marginal; es decir, el talento adicional de ese jugador (lo que le suma al equipo) multiplicado por todo lo que paguen los que están dispuestos a ver al equipo (en la cancha o por televisión) más los ingresos de publicidad y *merchandising* asociados al jugador (cuya proporción se puede calcular como la razón entre el talento del jugador y el talento total del equipo).

Respecto de los jugadores seleccionados, si los clubes grandes compiten a la Bertrand (en salarios),⁴ la solución sería la misma que en el caso anterior. Si por el contrario existe algún tipo de estrategia colusiva, entonces las remuneraciones serán menores.

Por último, en lo que concierne a las superestrellas, la estructura de oligopolio bilateral no tiene una solución única. Aquí no sólo depende de la forma en que jugadores y clubes compitan entre sí (como en el caso anterior). A los clubes les convendría colusionar y que los jugadores compitan a la Bertrand para pagar salarios menores al valor del producto marginal (explotación monopsonística). Mientras que está en el propio interés de los jugadores buscar exactamente lo opuesto, para percibir salarios mayores que el de equilibrio competitivo (beneficios monopolísticos). La solución final estará entre esos dos valores extremos, pero su ubicación exacta no se puede establecer de manera unívoca y dependerá del poder de negociación de los dos grupos (jugadores y clubes).

⁴ La competencia a la Bertrand es un juego de una sola vez en el que los participantes tienen incentivos para ofrecer el precio más bajo posible para captar el mercado y que no se lo "arrebate" el otro jugador. Como los dos hacen lo mismo, el precio resultante es igual al menor de los costos marginales.

Un ejercicio interesante es pensar la solución en un esquema de teoría de los juegos. En una situación así, jugadores por un lado y clubes por el otro deben analizar estratégicamente la opción de colusionar versus la de no hacerlo. Existirá entonces una matriz de pagos asociada a cada escenario, en la cual, como sabemos del famoso análisis del “dilema del prisionero”, el equilibrio de Nash para juegos sin repetición es uno de no cooperación en el que jugadores y clubes terminan compitiendo y generando la misma solución competitiva que en caso de los jugadores comunes.⁵

Pero sucede que es posible que en todo caso esa sea una buena representación para el caso de los jugadores (después de todo un jugador maduro no firma contratos todos los días).

No parece serlo, en cambio, en el caso de los clubes que hacen varias transacciones cada vez que se abre el libro de pases (dos veces al año generalmente). Para ellos existe un juego con repetición que genera una tecnología de compromiso que funciona como poderoso disciplinador para que un club mantenga la colusión (coopere en términos del prisionero); es decir: un club puede “robarle” la contratación de una estrella a otro, pero nadie volverá a confiar en él en lo sucesivo, por lo que su mejor elección es cooperar siempre.

Si este esquema describiera bien la realidad, entonces en el mercado de superestrellas los clubes estarían ejerciendo poder de mercado y pagando por tanto salarios de monopsonista a los jugadores.

Cómo juega el comercio internacional

Más allá de las consideraciones de los campeonatos internacionales no habíamos, hasta ahora, abierto la posibilidad de que los jugadores se negocien internacionalmente. Es decir, estábamos en lo que en la literatura de comercio internacional se denomina un “escenario de autarquía”.

Si bien han existido transferencias internacionales desde hace mucho tiempo, la naturaleza del comercio dio un vuelco crucial en diciembre de 1995, cuando la Corte Europea de Justicia dictaminó en el famoso caso Bosman extendiendo la validez del Tratado de Roma de 1967 en lo concerniente al deporte. Más precisamente, el tratado prevé la libre movilidad de factores, invalidando las restricciones hasta entonces vigentes respecto al número máximo de extranjeros que los clubes podían fichar por temporada, dando lugar a lo que Antonioni (2000) ha denominado “la emergencia de un mercado único de jugadores de fútbol”. Además la Corte dictaminó que aquellos jugadores cuyo contrato había vencido eran dueños de su pase, por lo que para entender las transferencias se debe pensar, en adelante, en los términos definidos en nuestro marco conceptual.

Si esto hubiera sucedido a partir de un marco competitivo previo, el resultado hubiera sido el de equalizar los precios entre países (o entre clubes poderosos), aumentando en aquellos países en los que había mercados más chicos y bajando en los que tenían mercados ampliamente desarrollados. En el primer caso pesa más el efecto “nueva demanda” y en el segundo, la mayor abundancia de talento disponible.

⁵ El lector no familiarizado con la teoría de los juegos puede consultar cualquier libro básico de microeconomía, como por ejemplo Ferguson y Gould.

Ahora bien, teniendo en cuenta el poder de mercado preexistente, “la apertura internacional” reduce claramente tanto ese poder como la posibilidad de colusión de los clubes grandes.

Antes, un jugador que no aprovechaba la oferta de un cierto club tenía sus posibilidades alternativas acotadas, porque cada club contrataba un número reducido de extranjeros (primero dos, luego tres).

Con las nuevas reglas es de esperar que, por lo tanto, exista no sólo eculización de los valores, sino un aumento del valor medio de los jugadores.

Además, desde el punto de vista de la creación de valor, existe ahora la posibilidad de incrementar la “variedad” de los jugadores disponibles, lo que permite generar comercio, y por tanto valor, si es que la gente valora tal atributo. Pero también, y por sobre todo lo demás, aumenta el mercado al que accede cada club, porque ahora además de los propios hinchas, sus partidos serán seguidos por simpatizantes de los clubes donde sus nuevos jugadores militaron anteriormente; como sucede en los casos de Verón en el Manchester (ahora en el Chelsea), Aimar en el Valencia, Batistuta en la Roma (ahora en Inter), etcétera.

Todos estos elementos contribuyen a incrementar sensiblemente la cotización de los jugadores, porque aumentan el valor del producto marginal de los mismos. En este contexto, países con mercados poco desarrollados (Argentina, por ejemplo) son exportadores netos de jugadores, mientras que los países de mercados grandes (Inglaterra, España, Italia) no sólo son importadores netos, sino que exportan los derechos de televisación de los partidos que en ellos se juegan, como así también todos los productos generados de modo indirecto, ampliamente aludidos en nuestro marco conceptual.

A todo esto hay que sumarle la posibilidad (altamente probable) de que existan rendimientos crecientes en la incorporación de jugadores, como sugieren Borer y Oschinski (2002). Esto se puede dar por dos razones fundamentales. Primero, porque si nuestra hipótesis de complementariedad de los talentos fuera cierta, entonces un jugador rinde más a medida que está rodeado de más jugadores buenos, lo que implica rendimientos crecientes. Segundo, porque los avances tecnológicos permiten que la acumulación de talento se expanda “vía satélite” a todo el mundo, generando ingresos con un costo marginal despreciable.

Como consecuencia de estas dos circunstancias, es de esperar que unos pocos clubes alrededor del mundo terminen concentrando grandes cantidades de talento, y que además ese talento sea pagado cada vez más caro porque la tecnología de rendimientos crecientes así lo permite.

El riesgo grande es que el balance competitivo se rompa, y en su afán de armar escuadras invencibles, los grandes clubes terminen matando la gallina de los huevos de oro.

A modo de conclusión

Perspectivas y algunas recomendaciones de política

Hemos transitado un camino bastante largo de conceptualizaciones y construcciones teóricas, repasando en el ínterin buena parte de la escasa bibliografía en la materia.⁶

Mostramos cómo, en la determinación del valor de un jugador, entra tanto su propio talento como también el de sus compañeros, e incluso el de los jugadores de equipos rivales.

Explicamos por qué además, es crucial también el “mercado potencial” del club en el que el jugador se desempeña (medido por asistentes a la cancha, gente que mira el partido por TV, ventas de publicidad, *merchandising*, etcétera).

Aportamos elementos de la teoría de los juegos para determinar la forma en que se terminaban estableciendo esos valores.

Sumamos el análisis del impacto del comercio internacional y de ciertos componentes de economía política en la cotización de los jugadores.

Finalmente resaltamos la contribución indirecta del balance competitivo, a través del incremento del interés general y por ende del mercado potencial.

Resumiendo, un jugador es más valioso cuanto más talento tiene, cuanto más talentosos son sus compañeros y cuanto menos lo son los de otros equipos (hasta un cierto punto donde el desbalance se torna negativo). Pero además, su valor aumenta cuanto mayor es el mercado potencial del club en el que juega y su valor puede “inflarse” (cual una burbuja) por razones de economía política.

Dado un valor, la porción de esa renta de la que el jugador se termine apropiando será mayor a medida que su poder de mercado (relativo al del club contratante) sea mayor en la negociación.

Respecto al balance competitivo, aplicando la paradoja de Louis y Schmelling concluimos que existe un punto más allá del cual el “exceso de talento” de un jugador relativo al de los rivales puede terminar penalizándolo (de ahí la paradoja), en vez de premiarlo con un mayor valor. Al lector desconfiado le sugerimos recuerde la carrera de Mike Tyson, el famoso y problemático boxeador norteamericano. Más allá del incremento de sus bolsas a medida que se convertía más en leyenda viviente que en boxeador (el “efecto leyenda” puede verse en Rosen, ob cit.), en el mejor momento de su carrera debió pelear por bolsas menores que las que había percibido en peleas anteriores, porque los espectadores habían perdido interés en las peleas dado que el desenlace se conocía de antemano prácticamente con certeza. Después de todo, no resultaba tan “buena inversión” pagar miles de dólares por un lugar en el *ring side*, para ver un espectáculo que las más de las veces duraba unos pocos segundos. Mike Tyson era tan superior que la confrontación no tenía prácticamente demasiado sentido.

En lo concerniente a las perspectivas a futuro del mercado de pases, mucho se ha hablado (sin demasiados fundamentos la mayoría de las veces) de lo “exorbitante” de los valores de algunas transferencias. Abundan los pronósticos agoreros que dicen que todo es una burbuja especulativa que tarde o temprano estallará, al tiempo que los partidarios de hipótesis delictivas se las ingenian para ganar espacios en las columnas periodísticas.

Hemos aportado unos cuantos elementos que parecen indicar que las cotizaciones de los jugadores de fútbol descansan en bases sólidas con fuerte asidero en la teoría

⁶ Esta es una versión reducida del trabajo original que puede ser consultado en www.geocities.com/martintetaz.

económica. Es más, basados en los nuevos *modus operandi* de la creación de valor (oportunamente descritos en el marco conceptual), sumado a la difusión de los avances tecnológicos de los últimos años en materia de comunicaciones (que facilitan la creación de ese valor con costos marginales despreciables), en todo caso nuestro pronóstico es que seguiremos presenciando incrementos en los valores de las cotizaciones por un buen tiempo.

Que ese crecimiento sea sostenible en el largo plazo, depende de que el balance competitivo no se deteriore significativamente (efecto Tyson); para esto es importante que los clubes pyme tengan más peso en los cuerpos que sancionan las reglas de juego. Si esto fuera así, se podrían proponer mecanismos que internalicen las externalidades que ocasionan las contrataciones (mecanismos pigouvianos).⁷ En el baseball estadounidense funciona un sistema de impuestos a los clubes que pagan más de un determinado monto en concepto de remuneraciones a jugadores, cuyo producido se redistribuye hacia los clubes con menor poder de contratación. Un mecanismo similar se podría aplicar a los contratos y las transferencias de los clubes locales y ser sugerido a la FIFA para su implementación internacional.

Si no fuera posible asegurar la representatividad de los clubes chicos, otra alternativa es que estos estudien agruparse en cooperativas ad hoc para negociar conjuntamente transferencias o derechos de televisión y publicidad. Además podrían contratar jugadores cooperativamente y luego prestarlos entre los clubes (un campeonato cada uno o alguna variante por el estilo).

Podríamos agregar unos cuantos elementos importantes en la discusión de la forma en que se determinan los precios de los jugadores. Por ejemplo, nada hemos dicho de la nueva opción que significa para los jugadores la posibilidad de trabajar en la televisión o negociando jugadores, una vez retirados (incluso en la política, como en el caso de Ratín). Hablando de opciones, se podría haber hecho un análisis desde la moderna teoría de proyectos de inversión en opciones y futuros.

Tampoco hemos desarrollado el lado de la oferta; es decir: cómo se produce o descubre el talento (*searching theory* y teorías de inversión en innovación y patentes), lo que hubiera implicado estudiar en profundidad las consecuencias de las distintas tecnologías en materia de derechos de propiedad (teorema de Coase).⁸

Seguramente también hemos omitido otros temas de particular importancia, pero lamentablemente limitaciones de espacio no permiten un tratamiento más extenso de estas cuestiones, que deberán ser abordadas en futuras investigaciones, incluido el contraste empírico de muchas de las hipótesis aquí planteadas.

Lo que nos permite dormir tranquilos, no obstante, es que como dijera el gran Diego: "la pelota no se mancha". +

Bibliografía

⁷ Los mecanismos pigouvianos (en honor a Pigou) son impuestos y subsidios que persiguen el pago de los daños ocasionados a terceros y la percepción de montos que compensen los beneficios generados a terceros.

⁸ El teorema de Coase sostiene que si los derechos de propiedad están correctamente establecidos y no existen costos de transacción (por ejemplo, monitoreo y cumplimiento de contratos), entonces el monto de externalidad (positiva o negativa) producido no depende de quien posea en definitiva dichos derechos.

Antonioni, P. y Cubbin, J.; "The Bosman Ruling and the emergence of a single market in soccer talent", en *European Journal of Law and Economics*, vol. 9, 2000.

Borer, D. y Oschinski, M.; "On the ball: A rationale for the explosion in soccer transfer sums". University of Basel; Working papers, agosto de 2002.

Bougheas, S. y Downward, P.; "The economics of professional sports leagues: a bargaining approach"; University of Nottingham; Discussion papers in economics; marzo de 2000.

Haan, M., Koning, R. y Van Witteloostuijn, A.; "Market forces in European soccer". Dutch conference on market regulation; octubre de 2000.

Johnson, B., Grothuis, A. y Whitehead, J.; "The value of public goods generated by a major league sports team: The CVM approach"; Western Economic Association, julio de 2000.

Lucifora C. y Simmons, R. "Superstar effects in Italian football: an empirical analysis"; University of Salford, Center for Sports Economics; febrero de 2001.

Packard, V.; *Las formas ocultas de la propaganda*; Sudamericana, 1959.

Prats Catalá, J.; "Fundamentos conceptuales para la reforma del Estado en América Latina", en *Revista Vasca de Administración Pública*, N° 45, 1996.

Ries, A.; *La guerra de la mercadotecnia*; Planeta, 1993.

Rosen, S.; "Labor markets in professional sports"; NBER, febrero de 2000.

Rottenberg, S.; "The baseball player's labor market", en *Journal of Political Economy*; junio de 1956.

Sokoloff, K.; "Factor Endowments, Inequality and Paths of Development among New World Economies"; UCLA, 2003.

Szymanski, S.; "Sports and broadcasting"; IEA; octubre de 2002.

● Publicaciones

TUSSIE, Diana y BOTTO, Mercedes, coordinadoras; *El ALCA y las cumbres de las Américas: ¿una nueva relación público-privada?*; Buenos Aires, FLACSO–Editorial Biblos, 2003, 294 págs.

Toda acción política emprendida en el ámbito estatal tiene su correlato en lo económico, social, cultural. Así sucede con la conformación de esquemas de integración. Asimismo, un proceso de esa envergadura no queda confinado sólo al ámbito público. Si bien los actores gubernamentales son la cara visible y los responsables de ese proceso, la idea de la participación que le cabe a la sociedad civil en su desenvolvimiento parece generalmente aceptada.

Este hecho plantea diversos interrogantes. ¿Cuál es el alcance y el significado de esa participación? ¿Se limita el sector público a recibir propuestas de los actores privados para crear una apariencia de inclusión y sensibilidad frente a los problemas de ese sector? ¿Cuántos subsectores lo componen? ¿Se trata sólo de intereses corporativos? ¿Las voces de los actores no gubernamentales tienen alguna resonancia protagónica o tan siquiera secundaria? ¿Escucharlas es atender parcialidades cuyo manejo eficaz corresponde a los lobbies? ¿Hasta qué punto

influyen sobre las decisiones de quienes adoptan y ejecutan las políticas? Por cierto, este tema suscita la formulación de muchas más preguntas.

En el caso del MERCOSUR, forma parte de su estructura institucional el Foro Consultivo Económico y Social. Es el órgano de representación de los sectores citados y está integrado por igual número de representantes de cada Estado parte. Su función consultiva se manifiesta mediante recomendaciones al Grupo Mercado Común. En las negociaciones del ALCA, también su estructura cuenta con el Comité de Representantes Gubernamentales sobre Participación de la Sociedad Civil. En los dos casos, el del Foro y el del Comité, la referencia es a la estructura del proceso, es decir que ambos forman parte de su institucionalidad. En el libro que se comenta, sociedad civil significa la intervención de ella por fuera del circuito de la institucionalización liderada por el sector público. Por cierto, es totalmente diferente que los sectores sociales puedan estimar necesaria la institucionalización interna para facilitar o mejorar su acceso a los canales de comunicación con los actores de poder decisorio.

- El libro que se reseña está dividido en cuatro partes. En la primera, Mercedes Botto y Diana Tussie nos introducen en la internacionalización de la agenda de participación y el debate regional que tiene lugar al respecto. Delimitan el contenido y alcance de dos conceptos que de modo transversal recorren los trabajos del volumen: participación y sociedad civil. El primero es para las autoras toda forma de acción colectiva cuyo interlocutor es el Estado y que intenta –logre éxito o no– influir sobre las decisiones a incorporar o incorporadas en la agenda pública. No se trata de una influencia efectiva sino de manifestar la voluntad de influir y de la organización de los recursos para tal fin. Respecto de la sociedad civil, admiten que su opción es por una definición acotada: se excluye de ella a las organizaciones de origen estatal y a las organizaciones empresariales. No obstante, reconocen que en las colaboraciones de estudio de casos se enfoca en especial el comportamiento de las organizaciones de empresarios y de los mercados porque constituyen, sin duda, la vanguardia y los principales beneficiarios de los procesos de integración y globalización en marcha.

La primera parte se completa con el trabajo de Roberto Patricio Korzeniewicz y William C. Smith sobre la identificación de las redes transnacionales de la sociedad civil, que se generan a partir de las reuniones cumbres de las Américas.

- En la segunda parte del libro las colaboraciones se orientan hacia temas específicos. Marisa von Bülow refiere la suya a la cuestión ambiental. Su conclusión es que en el proceso de las cumbres lo relativo al medio ambiente enfrenta el reto de superar las divergencias políticas de los países de la región. El otro problema es el del funcionamiento para poner en práctica las iniciativas que obtenga el debido consenso. La materia educación es el meollo del trabajo de Marcela Gajardo. Reconoce que en las cumbres de las Américas, las iniciativas de educación no gozan de la prioridad ganada por las relativas al comercio, el medio ambiente, la corrupción, el control de drogas, y la que con toda posibilidad se acordará a la violenta irrupción del terrorismo.

Tema de no menor interés es de la reforma judicial. Carlos H. Acuña y Gabriela Alonso analizan el surgimiento, en América Latina, de la demanda de reformas del sistema judicial, la respuesta a esa necesidad y la evolución tanto en los ámbitos nacionales como en las cumbres. Los autores estiman que, dado el nexo que existe entre mejor provisión de justicia e intereses colectivos de la ciudadanía, la sociedad civil no le acuerda la prioridad esperada ni moviliza los recursos necesarios para demandar y

poner en práctica las reformas judiciales requeridas para superar las deficiencias del sistema.

- La tercera parte del libro se centra en la participación de la sociedad civil en los procesos de integración comercial respecto de cuatro países. María Clelia Guiñazú desarrolla el caso argentino. Señala que en la fase formativa del proceso de acción colectiva frente a las cumbres de las Américas predominan las organizaciones no gubernamentales (ONG) y los movimientos sociales de escasa representatividad. Por un lado, fue evidente que cualquier estrategia colectiva sólo tiene alta repercusión si la sostiene el movimiento obrero organizado. Por otra parte, la participación sindical desafió la legitimidad de las ONG y de otras organizaciones sociales para asumir el liderazgo, del proceso en su conjunto. La dificultad de conciliación con las centrales sindicales desencadenó tensiones no superadas para conservar la autonomía. En cuanto a las organizaciones empresariales han podido realizar una tarea más sostenida en las redes y ámbitos oficiales de negociación del ALCA.

El caso brasileño es considerado por Antonio José Junqueiro Botelho. El autor señala que las cámaras empresariales, los sindicatos, las ONG y los movimientos sociales habían tenido una escasa actuación en relación con el ALCA, pero que las cumbres de las Américas se tornaron más importantes para la sociedad brasileña hacia fines de 2000, en coincidencia con la profundización del debate acerca de la negociación del ALCA. Al incremento del interés de los medios de comunicación se sumó la movilización de los actores sociales y el fortalecimiento de las redes de las organizaciones de la sociedad civil.

Esta participación usufructúa las experiencias brindadas por el MERCOSUR, primer escenario donde las organizaciones de la sociedad civil comenzaron a involucrarse en estos procesos. Por su parte, el gobierno mejoró sus nexos con la sociedad civil e implementó la Sección Nacional de Coordinación de Asuntos Relativos al ALCA. Esto significó la apertura a un mayor número de actores y la profundización de los mecanismos de acción. Por todo ello, el caso de Brasil puede ser evaluado como único en América Latina.

En lo que respecta a México, Alejandro Natal y Tonatiuh González destacan que la sociedad civil alcanzó un alto grado de organización al negociarse el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, Canadá, Estados Unidos, México). En los acuerdos de integración regional posteriores esa capacidad de actuar conjuntamente se redujo mucho. Tanto sindicatos como organizaciones empresariales permanecieron indiferentes frente a los nuevos acuerdos o bien, por inacción, dieron apoyo al gobierno. En cuanto al ALCA, el gobierno mexicano no acusó recibo de las diversas propuestas de los actores civiles. Pero tampoco la sociedad en general manifiesta algún interés por el ALCA. De ahí que las organizaciones de la sociedad civil debieron emplear canales informales de comunicación, de escasa efectividad para influir en la agenda gubernamental y también para informar y formar opinión pública. El debate sobre el ALCA ha quedado confinado a los grupos de elite de la sociedad civil, sin trascender de tales ámbitos.

La consideración del caso chileno la realizaron Francisco Rojas Aravena y Coral Pey. En ese país la negociación de acuerdos comerciales ha incentivado mecanismos de participación de las organizaciones de la sociedad civil: las empresariales, sindicales, académicas y las ONG. Y así adquirieron especial importancia en la negociación del ALCA. Este el modo empleado por el gobierno para acordar mayor grado de

legitimidad democrática y sustento social a las decisiones que toman los gobernantes en las instancias de diálogo y de coordinación de políticas. Para las organizaciones de la sociedad civil intervinientes esto ha significado una apertura de espacios de participación ciudadana en las políticas nacionales e internacionales. Este proceso de participación ha sido activamente impulsado desde el propio gobierno. De este modo, Chile se diferencia de otros países latinoamericanos. Parcialmente esta actitud es atribuible a las transformaciones políticas iniciadas en 1990 al asumir su cargo presidentes elegidos democráticamente.

- En la cuarta parte del libro, Mercedes Botto evalúa los mitos y las realidades de la participación no gubernamental. Después de describir los temas de la agenda de las cumbres de las Américas –apertura comercial del ALCA, defensa y seguridad hemisféricas, educación, reforma judicial, medio ambiente– la autora señala los factores que explican los contrastes en el diálogo entablado entre la sociedad civil y los gobiernos. Los temas citados precedentemente evidencian patrones contrastantes de participación y cooperación entre gobiernos, sociedad civil y mercados. De las diversas razones que contribuyen a explicar sus diferencias, se refiere a dos. Existen temas particularmente controvertidos como seguridad y apertura comercial, que pese a suscitar diferencias entre los países, les permiten de todos modos visualizar los beneficios que inducen a la construcción de consensos y de un plan de acción común. La segunda razón se vincula con el tema y el número de actores involucrados, ya sea por sus efectos redistributivos o por el conocimiento o la experiencia requeridos para intervenir en el debate. Ambos elementos se potencian positivamente en el ALCA.

La agenda comercial por antonomasia, ALCA, se caracteriza por ser la única iniciativa de las cumbres de las Américas en la que se incorporó la participación de actores no estatales a nivel nacional, y dicho mandato consiguió la amplia aceptación de los gobiernos latinoamericanos. Esto quebró una prolongada tradición histórica de reservar las negociaciones, al menos en lo formal, a la exclusiva decisión de los gobiernos y de soslayar así la evaluación de la ciudadanía.

La integración continental a alcanzar por medio del ALCA se desenvuelve mediante negociaciones intergubernamentales en las que se introduce por iniciativa del gobierno estadounidense –el de Bill Clinton (1992-2000)– la participación de actores no gubernamentales. Esta inclusión tiene lugar respecto de un proceso de integración ambicioso, una de cuyas aristas más pronunciada es la asimetría de los países participantes. Los actores involucrados son los gobiernos, los mercados y la sociedad civil. La complejidad que caracteriza este proceso evidencia que, si en primera instancia el resultado de las negociaciones depende de la voluntad mayoritaria de los gobiernos de América Latina, por otra parte dar voz a las organizaciones civiles favorables a la apertura comercial propuesta por el ALCA así como a las opositoras a ella, disminuye la impugnación de ejercicio discrecional de atribuciones. En tal sentido, los estudios de este volumen exploran una faceta política que se conjugaría con la llamada democracia participativa.+ A-G.

Direcciones electrónicas útiles

<p>IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) www.ibge.net</p>	<p>International Trade Administration (EE.UU.) www.ita.doc.gov</p>	<p>Comisión Europea //europa.eu.int/comm/index_es.htm</p>
---	--	---

<p>Autoridades del IIL-UNLP</p> <p><u>Directora</u> Noemí Mellado</p> <p><u>Secretarios de la Maestría</u> Marcelo Halperin Sergio R. Palacios</p> <p><u>Secretario Académico</u> Luis Manuel Urriza</p>	<p>Informe Integrar</p> <p><u>Directora Editora</u> Noemí Mellado</p> <p><u>Directora Asistente y Coordinación Académica</u> Clara Amzel-Ginzburg</p> <p><u>Secretario de Redacción</u> Luis Manuel Urriza</p>
---	---

Esta publicación es propiedad del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata. Registro de la Propiedad Intelectual N° 960.725.
Hecho el depósito que marca la Ley 11723. Impreso en Argentina.
Las notas publicadas en **Informe Integrar**, que expresan exclusivamente la opinión de sus autores, se pueden reproducir con indicación de la fuente.