

VOCES

en el Fénix



DESDE EL ESTALLIDO DE LA BURBUJA FINANCIERA DEL 2008 SE HA DESATADO UNA CRISIS QUE PARECE NO TENER FIN. EN UN ESCENARIO EN DISPUTA ENTRE LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y ADEMÁS EN CONFRONTACIÓN CON LOS EMERGENTES SE CONFIGURA EL MUNDO EN EL QUE VIVIREMOS EN LAS PRÓXIMAS DÉCADAS.

CENIZAS DEL PARAÍSO

sumario n°55 junio 2016

editorial

LA VIGENCIA DE LA CRISIS

Abraham Leonardo Gak

PABLO BORTZ Un retroceso permanente 6 **AUGUSTO COSTA** ¿De qué hablamos cuando hablamos de “Brexit”? 16 **LEANDRO OTTONE Y NICOLÁS TODESCA** Del “Brexit” a la crisis de la banca italiana: problemas financieros actuales 26 **FERNANDO FALBO Y HAROLDO MONTAGU** Latinoamérica, (otra vez) en la encrucijada 34 **CARLOS BIANCO** Las dos puntas: Argentina entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico 42 **EDUARDO CRESPO** Brasil: la vuelta al estancamiento relativo 52 **CARLOS MARICHAL** El regreso de las deuda externas 62 **MARTÍN BURGOS** China: un gigante con pies de barro 70 **MANUEL MONTES** Sobre la existencia de cuestiones sistémicas y sus implicancias en materia de políticas 78 **OSCAR UGARTECHE, JORGE ARTURO LUNA Y RAUL ESQUEDA** El Fondo y sus proyecciones: qué lejos estás de mí 86 **DEMIAN DALLE Y ENRIQUE ASCHIERI** Dificultades actuales y entrevistas sobre las multinacionales 96 **GERMÁN PINAZO Y ALAN CIBILS** Algunos elementos para pensar el problema de la industrialización en el marco de la nueva división internacional del trabajo 102 **BERNARDO LISCHINSKY** Distribución del ingreso y la riqueza a nivel mundial 112

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano

Dr. César Humberto Alborno

Vicedecano

José Luis Franza

Secretario General

Walter Guillermo Berardo

Secretaria Académica

Dra. María Teresa Casparri

Secretario de Hacienda y Administración

Contadora Carolina Alessandro

Secretario de Investigación y Doctorado

Prof. Adrián Ramos

Secretario de Extensión Universitaria

Carlos Eduardo Jara

Secretario de Bienestar Estudiantil

Federico Saravia

Secretario de Graduados y Relaciones Institucionales

Catalino Nuñez

Secretario de Relaciones Académicas Internacionales

Humberto Luis Pérez Van Morlegan

Director Gral. de la Escuela de Estudios de Posgrado

Catalino Nuñez

Director Académico de la Escuela de Estudios de Posgrado

Ricardo José María Pahlen

Secretario de Innovación Tecnológica

Juan Daniel Piorun

Secretario de Transferencia de Gestión de Tecnologías

Omar Quiroga

CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Claustro de Profesores

TITULARES

José Luis Franza
Juan Carlos Valentín Briano
Walter Fabián Carnota
Gerardo Fernando Beltramo
Luis Alberto Beccaria
Héctor Chyrikins
Andrés Ernesto Di Pelino
Pablo Cristóbal Rota

SUPLENTES

Domingo Macrini
Heriberto Horacio Fernández
Juan Carlos Aldo Propatto
Javier Ignacio García Fronti
Roberto Emilio Pasqualino
Sandra Alicia Barrios

Claustro de Graduados

TITULARES

Luis Alberto Cowes
Rubén Arena
Fernando Franchi
Daniel Roberto González

SUPLENTES

Juan Carlos Jaite
Álvaro Javier Iriarte

Claustro de Alumnos

TITULARES

Mariela Coletta
Juan Gabriel Leone
María Laura Fernández
Schwanek
Florencia Hadida

SUPLENTES

Jonathan Barros
Belén Cutulle
César Agüero
Guido Lapajufker

Voces en el Fénix es una publicación del Plan Fénix

ISSN 1853-8819
Registro de la propiedad intelectual en trámite.



Los artículos firmados expresan las opiniones de los autores y no reflejan necesariamente la opinión del Plan Fénix ni de la Universidad de Buenos Aires.

staff

DIRECTOR

Abraham L. Gak

COMITE EDITORIAL

Eduardo Basualdo
Aldo Ferrer
Oscar Oszlak
Fernando Porta
Alejandro Rofman
Federico Schuster

COORDINACIÓN TEMÁTICA

Haroldo Montagu

SECRETARIO DE REDACCIÓN

Martín Fernández Nandín

PRODUCCIÓN

Paola Severino
Erica Sermukslis
Gaspar Herrero

CORRECCIÓN

Claudio M. Díaz

DISEÑO EDITORIAL

Mariana Martínez

DESARROLLO Y DISEÑO DEL SITIO

Leandro M. Rossotti
Carlos Pissaco

Córdoba 2122, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Teléfono 4370-6135. www.vocesenelfenix.com / voces@vocesenelfenix.com

LA VIGENCIA DE LA CRISIS

A finales de la Segunda Guerra Mundial los países que resultaron vencedores procedieron a crear distintas organizaciones con la intención de generar seguridad política y económica en el mundo occidental, de modo de garantizar el progreso de las naciones. Sin embargo, el objetivo real de los organismos creados (como el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas –incluido el poder de veto de alguno de sus miembros–, el Fondo Monetario Internacional –FMI–, el Banco Mundial –BM–, la Organización Mundial de Comercio –OMC– y tantos otros) era el de consolidar el poder de los países triunfantes.

Una vez iniciado el siglo XXI, se pone a prueba la eficacia y utilidad de estas instituciones. La crisis del año 2008, que tuvo su origen en Estados Unidos, ha sido ejemplificadora respecto de las consecuencias que trae aparejadas el manejo imprudente de los recursos dinerarios del sistema financiero.

Con la intención de sostener un nivel de vida al que la sociedad norteamericana estaba habituada, se empleó un sistema crediticio imprudente, constituyendo una burbuja de bienestar que era insostenible. A este mecanismo ilusorio debe sumarse la creación de los llamados derivados, que no fueron más que la cesión a terceros países de esos créditos que tendían inexorablemente a fracasar. Ese fue el circuito mediante el cual se expandió, una vez originada, la crisis a todo el planeta.

Una vez que la burbuja explotó, las enormes emisiones de moneda destinadas a atender los efectos de la crisis solo fueron dirigidas a rescatar al sistema financiero, sin considerar la penosa situación de los deudores que no podían cancelar sus créditos.

La contracción del crédito resultante afectó directamente a los países emergentes, los cuales se quedaron sin financiamiento externo, dando lugar a que algunos de ellos encaren acciones y políticas endógenas para atender los requerimientos de una población ya de por sí debilitada económicamente.

Es así como varios de los países de América del Sur comienzan a discutir políticas tendientes a modificar la distribución del ingreso, al tiempo que inician un largo proceso en busca de la definitiva independencia de los países centrales, que estaban ansiosos por trasladar las crisis propias. Argentina, Brasil, Venezuela, Ecuador y Bolivia son los países donde surgen estos movimientos, llamémoslos heterodoxos, con sus particularidades y necesidades, pero todos con el objetivo común de sostener las mejores condiciones de vida posibles de sus poblaciones y corregir, en muchos casos, las inequidades producto del nivel de participación en la distribución de los ingresos.

Este proceso de aglutinamiento y búsqueda de salidas comunes contra la presión externa que tuvo lugar en estos países dio paso al nacimiento de acuerdos internacionales que tenían el objetivo inicial de sostener la independencia política de sus

miembros y la intención de avanzar hacia la formulación de planteos económicos comunes. Estas intenciones fueron naturalmente enfrentadas por los intereses transnacionales, sostenidos mayoritariamente por un sistema mediático oligopólico que se reproducía al interior de cada país.

La disputa era evidente en toda la región. En este marco, Estados Unidos abandonó definitivamente su pretensión de crear un Área de Libre Comercio para las Américas, y avanzó en la constitución de acuerdos bilaterales o semirregionales como la denominada Alianza del Pacífico, que incluye a Chile, Colombia, México y Perú. De más está decir que estos acuerdos muestran una clara vinculación favorable a los intereses de la potencia del norte del continente.

El mascarón de proa de este proceso es sin dudas el instrumental que poseen las empresas multinacionales, las cuales avanzan con la intención de incorporar a su ámbito de influencia a aquellos países que, justamente, siempre rechazaron todo acuerdo que tendiera a reducirlos a la condición de proveedores de materias primas y clientes de la importación de origen industrial que estas grandes compañías producen en las potencias industriales y que ante la situación de crisis necesitan exportar. Lamentablemente, la Argentina pareció, a partir del último cambio de gobierno, haber iniciado el camino de la aceptación de esas condiciones, a partir de las negociaciones iniciadas por expresa decisión del Presidente de la Nación.

Simultáneamente, algunos de los países europeos, que sufren también las consecuencias de la crisis, han aceptado las condiciones de ajuste impuestas por el sistema financiero. Lastimosamente esto se logró con el apoyo de la mayor parte de la población, que está convencida de que los mercados son los mejores asignadores de los ingresos.

En América del Sur, la resistencia de los países que eligieron otro camino ante la crisis hace muy difícil la consolidación del retorno al sistema neoliberal que impera en Occidente. Esto desató en los grupos de poder concentrado todo tipo de estrategias, desde desabastecimientos hasta una artillería plagada de argumentaciones falaces e inescrupulosas con el objetivo de descabezar gobiernos.

Como siempre, serán las comunidades las encargadas de elegir su futuro, sopesando entre fortalecer su independencia o sumergirse en un proceso en el cual se verán avasallados sus derechos elementales.

Ante la cada vez más activa presencia de los intereses de los países centrales en las políticas de los países emergentes, solo el convencimiento en la propia fuerza hará posible que los pueblos de la región continúen decidiendo la manera de construir su futuro.

ABRAHAM LEONARDO GAK
(DIRECTOR)



UN RETROCESO PERMANENTE

LA CRISIS EUROPEA INICIADA EN 2010 PUSO EN CUESTIÓN UN PROYECTO POLÍTICO Y ECONÓMICO QUE HABÍA AVANZADO DURANTE SESENTA Y CINCO AÑOS. CUANDO LOS PRINCIPALES BANCOS VEN AMENAZADA SU EXISTENCIA, EL FLUJO DE REFUGIADOS Y MIGRANTES PROVENIENTES DEL CERCANO ORIENTE Y DE LOS BALKANES CRECE DE MANERA SOSTENIDA, Y REAPARECEN TENSIONES Y RESENTIMIENTOS ENTRE LOS PAÍSES QUE PARECÍAN FINALMENTE DESTERRADOS, LA CONSECUENCIA APARECE CLARA: UN FUERTE RETROCESO EN MATERIA DE INTEGRACIÓN, DERECHOS CIVILES Y BIENESTAR SOCIAL. ¿HAY LUZ AL FINAL DEL TÚNEL?

por **Pablo Bortz**. *Doctor en Economía por la Universidad Tecnológica de Delft (Países Bajos). Profesor en la Universidad Nacional de San Martín*





La crisis europea que comenzó a principios del 2010, disparada inicialmente en Grecia pero que afectó posteriormente a la enorme mayoría del continente, puso en cuestionamiento un proyecto político y económico que había avanzado durante sesenta y cinco años, no sin reveses ni obstáculos. Asimismo, en los últimos años se ha sumado un factor adicional que ha tensionado la unión hasta revivir resentimientos entre los países miembros como no se observaba desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Nos referimos al importante flujo de refugiados provenientes del Cercano Oriente, pero también inmigrantes provenientes de los Balcanes, que se han sumado a aquellos que abandonan Siria, Libia, Irak y otros países tratando de llegar al norte del continente.

En uno y otro caso, la respuesta política de los líderes de la Unión Europea y de la eurozona ha dejado mucho que desear. La estrategia de “patear la pelota hacia adelante” y el incumplimiento de compromisos asumidos ha sido la norma más que la excepción, prolongando un estancamiento que dio lugar a que hoy en día se multipliquen los llamados a romper la unión, uno de los factores que contribuyeron a setenta años de paz, luego

de tres devastadoras guerras en igual período.

En este artículo repasaremos los desarrollos que llevaron a la crisis económica de la eurozona, la respuesta política y económica que suscitó de parte de los principales países e instituciones, y las perspectivas, bastante negativas, que se avizoran para los próximos años.

Sin embargo, hay un factor que el lector no debe olvidar. Pronósticos de ruptura de la eurozona se han repetido innumerablemente en los últimos años, este mismo autor hizo unos cuantos. Y seis años después del estallido de la crisis, aquí estamos, y el euro sigue vivo. Aun con parsimonia y solo forzados por situaciones que los empujaron al extremo, los líderes europeos, sobre todo la alemana Angela Merkel, han probado que están dispuestos a hacer el *mínimo* esfuerzo necesario para mantener la cohesión de la unión monetaria. Por ende, todo pronóstico de ruptura definitiva y eclosión subestima dicha voluntad. Pero sí resulta factible y razonable analizar las tendencias, y las mismas apuntan hacia retrocesos en materia de integración, de derechos civiles, y de bienestar social, en la misma línea que se ha adoptado en los últimos años.



Los orígenes del problema

Habiendo diseñado las reglas que regirían la vida de la moneda única europea plasmadas en el Tratado de Maastricht, los bancos alemanes expandieron sus actividades comerciales y empezaron a prestar en gran magnitud a distintos países, no solo dentro de Europa, sino también en Estados Unidos. No fueron los únicos: bancos franceses, austríacos y holandeses los siguieron en masa. Dentro de Europa lo que se observó fueron burbujas inmobiliarias en Irlanda, España, Portugal y también en Grecia, donde la deuda privada se duplicó como porcentaje del PBI entre el 2000 y el 2008 (mientras que el cociente deuda pública/PBI se mantuvo estable durante el período). Estas burbujas derivaron en un cierto proceso de desindustrialización en la llamada periferia, y en un aumento en las importaciones de esos países. La contracara fue un aumento en las exportaciones alemanas y del “norte”. El caso alemán es paradigmático en cuanto fue el único país que no vio caer la importancia de su sector manufacturero.

La crisis del 2008 fue una primera alerta para muchas economías. La que observó la peor caída en el PBI fue de hecho Alemania, debido a la caída del comercio internacional. Pero las burbujas inmobiliarias explotaron, y con ello colapsó la actividad económica en varios países. Luego de intentos del Banco Central Europeo por revivir el comercio y el crédito intrazona en el 2009, el cambio de gobierno en Grecia y el reconocimiento de las falsas estadísticas que ocultaban un abultado déficit fiscal llevaron a que dicho país quedara excluido de los mercados financieros. Inversores que antes prestaban a Grecia a tasas levemente superiores a las alemanas, exigieron intereses exorbitantes para renovar los préstamos y tenencias de bonos, por lo cual en mayo de 2010 Grecia se vio forzada a pedir un rescate a Europa.

En este punto hay que notar que las propias reglas de la eurozona contribuyeron enormemente a amplificar el problema. La prohibición de financiar a los gobiernos, impuesta por Alemania y seguida de forma talmúdica por el Banco Central Europeo durante la gestión de Trichet, privó a los países de una fuente de financiamiento disponible para muchos otros gobiernos, varios de los cuales son europeos (Gran Bretaña, Suecia, Polonia, etcétera). Para todos los países de la eurozona, el euro es una moneda extranjera, aunque en la práctica algunos son más dueños que otros...

Fue así como se desarrolló un círculo vicioso entre caída de la actividad, deuda pública y fragilidad bancaria. La parálisis de la actividad llevaba a fuertes déficits públicos y, con el crédito externo ausente, los bancos y fondos de pensiones domésticos se transformaron en los acreedores. Pero la solvencia de estos estaba determinada por la del rescatista de última instancia, o sea el sector público. Por todo ello, tanto el Estado como los bancos estaban en situaciones de fragilidad, en ausencia de mecanismos europeos de rescate bancario y de financiamiento del gasto.



Patear la pelota tanto como se pueda

La respuesta de las autoridades europeas ante la crisis surgida en Grecia y expandida al resto de la “periferia” se basó en dos ejes: a) postergar todo lo posible la restructuración de deuda griega, o sea quitas nominales que permitan llevar la deuda a niveles sostenibles, hasta que los acreedores originales pudiesen deshacerse de sus tenencias de bonos de gobiernos “periféricos” (o que cobrasen lo más que pudieran); b) avanzar con una reducción del Estado de Bienestar y con la flexibilización laboral, a la vez que se renovó el impulso a las privatizaciones.

Como dijimos, los bancos europeos estaban muy comprometidos por sus tenencias de deuda (pública y privada) griega. La necesaria restructuración de deuda griega en 2010 los hubiese herido profundamente, al punto que varios bancos alemanes hubiesen tenido que ser rescatados *de vuelta* (esta historia está contada en Bortz, “The Greek rescue: where did the money go? An analysis”, Documento de Trabajo N° 29, INET). ¿La solución? Por un lado, muchos bancos griegos (algunos de los cuales

eran propiedad de bancos franceses, por ejemplo) y fondos de pensión adquirieron dichos bonos. También el Banco Central Europeo les compró bonos a bancos alemanes y franceses. En el lapso de un año y medio, los bancos alemanes redujeron considerablemente su exposición a Grecia. Llegado el momento de la inevitable restructuración, no tenían mucho para perder. Recién en noviembre de 2011 se anunció la quita de deuda griega en poder del sector privado (para ese entonces, los principales perjudicados fueron los bancos y fondos de pensiones griegos), y recién un año y medio después se anunció el rescate de Chipre, cuyos bancos también recibieron el impacto del default griego. Sin embargo, durante ese año y medio entre noviembre de 2011 y marzo de 2013 los bancos alemanes consiguieron reducir también su exposición a Chipre.

Por ende, cuando muchos países (y el mismo Banco Central Europeo, ya bajo la nueva gestión de Mario Draghi) impulsaron una unión bancaria (que aliviaría a los gobiernos del costo eventual de rescatar a sus propios bancos por operaciones en otros

La crisis europea que comenzó a principios del 2010, disparada inicialmente en Grecia pero que afectó posteriormente a la enorme mayoría del continente, puso en cuestionamiento un proyecto político y económico que había avanzado durante sesenta y cinco años, no sin reveses ni obstáculos.



países), Alemania se opuso terminantemente y buscó diluir las responsabilidades y el financiamiento de los fondos de rescate bancarios, manteniendo una ventaja competitiva para su propio sector financiero. Pero ya llegaremos a esta cuestión, que afecta seriamente las perspectivas de la eurozona.

Disfrazando la crisis como un problema de excesivo gasto fiscal y de altos costos en la periferia como motivo de los desbalances intrazona, se avanzó en la solución “lógica” para dicho relato: reducir el gasto público y reducir el costo salarial. Por ello, se impuso la regla del equilibrio fiscal “estructural”; se amplió la jornada laboral y las facilidades para despedir, se rebajó el salario mínimo y las jubilaciones, entre otras medidas. Los resultados están a la vista: un fuerte estancamiento, aumento del desempleo y de la pobreza, y mayor informalidad laboral. Hay otros efectos que no están en el candelero pero son igualmente importantes a mediano y largo plazo: hubo una significativa migración, desde la periferia hacia el “centro”, de jóvenes educados y capacitados, una auténtica “fuga de cerebros” que debilita la fuerza laboral en sus países de origen y desfinancia los sistemas de jubilaciones. Los casos de los países bálticos son paradigmáticos: en un lapso de diez años perdieron el 10% de la población. Pero no crea el lector que este es un problema para las autoridades: este es precisamente el efecto buscado. Alemania atrajo miles de inmigrantes europeos altamente capacitados, cuando más lo necesitaba. Sus empresas, que son competitivas a causa de sus altas productividades y especialización productiva (y no por bajos costos salariales), exportaron más a países emergentes como Rusia, China e India, desentendiéndose en parte de la suerte de la periferia. Y ya a fines de 2011 se observa el desinterés del sistema financiero alemán por la suerte del euro en países como Grecia y Chipre. La eurozona solo se mantuvo unida gracias a la voluntad de ciertos líderes, como Merkel, que ven en ella la cara de un proyecto político más que económico. Su respaldo ha sido el sector industrial y manufacturero, que todavía ve ventajas en una Europa ampliada tanto por el lado de la oferta (ha tercerizado su producción a ex países comunistas como Polonia, República Checa, Eslovaquia y Hungría) como de la demanda (Francia, España, Italia). Su ministro de Finanzas, Wolfgang Schäuble, por el contrario, ha sido bastante explícito en su voluntad de expulsar a países.

En este marco, cabe preguntarse cómo es que la unión monetaria no explotó aún. Una respuesta fue mencionada en el párrafo anterior: la voluntad de Merkel (junto con Hollande) y el sector manufacturero alemán. La otra parte de la respuesta debe mencionar a Mario Draghi, presidente del Banco Central Europeo desde noviembre de 2011. Con su promesa de hacer “todo lo que haga falta” para mantener vivo al euro, y con los programas de compra de deuda como “operaciones monetarias de compraventa” y “relajamiento cuantitativo” ha conseguido bajar los costos de endeudamiento de países como España, Portugal, Italia e Irlanda a niveles históricos, aliviando enormemente la carga de intereses de esas economías. Esta apreciación de su gestión no ignora su apoyo a la implementación de “reformas estructurales”, por las cuales se entiende flexibilización laboral y desmantelamiento del Estado de Bienestar. Pero resulta irrefutable que él es el principal responsable de que el euro todavía exista como la moneda de los países que actualmente la conforman. Ciertamente es que en los últimos años varios países comenzaron a crecer, aunque los niveles de PBI palidecen cuando se los compara con otras economías fuera de la eurozona, como Islandia. España, Irlanda muestran tasas de crecimiento superiores al 2,5%. Además de la influencia de Draghi, también es cierto que dichos países *abandonaron* la austeridad fiscal por motivos electorales, contrariamente a lo que sostiene el discurso convencional. No es casualidad que la Comisión Europea amenace a España con la imposición de multas por haberse desviado de los planes de reducción del déficit. Sin embargo, no se observa un cambio estructural en la economía que asegure, o al menos apoye, un crecimiento inclusivo y sustentable en el largo plazo. La economía española actúa al ritmo del turismo y del gasto público, pero no hay un crecimiento sostenido del sector manufacturero ni una recomposición de las exportaciones orientada a sectores tecnológicos. Lo cual es en cierto modo esperable: esos sectores pagan sueldos altos; cuando bajan los sueldos, producen menos.

Disfrazando la crisis como un problema de excesivo gasto fiscal y de altos costos en la periferia como motivo de los desbalances intrazona, se avanzó en la solución “lógica” para dicho relato: reducir el gasto público y reducir el costo salarial. Por ello, se impuso la regla del equilibrio fiscal “estructural”; se amplió la jornada laboral y las facilidades para despedir, se rebajó el salario mínimo y las jubilaciones, entre otras medidas.

La importancia del sector financiero para la estabilidad de la eurozona ha quedado demostrada, y su estado está lejos de ser el óptimo. Tanto en Alemania como en Italia los principales bancos afrontan problemas de diversas índoles, derivados tanto del estancamiento económico (en el caso de Italia) como de préstamos dudosos y conductas ilegales que desembocan una y otra vez en multas y sanciones.

Presiones a la ruptura

Como dije anteriormente, cualquier pronóstico de ruptura de la unión monetaria es un acto aventurero, que ignora la resiliencia que ha mostrado el bloque y la determinación de algunos de sus líderes para mantenerlo a flote. Sin embargo, no hubo moneda que haya perdurado eternamente. Y sí son identificables ciertas tendencias que apuntan hacia un retroceso perdurable de la eurozona y que amenazan su estabilidad y composición (en términos de países miembros).

Por un lado, están las cuestiones económicas. La respuesta a la crisis desatada en 2010, con economías que apenas se estaban recuperando de la crisis del 2008, ha agudizado los problemas estructurales y disminuido los márgenes de acción ante episodios futuros similares, en vez de aportar soluciones perdurables. Por un lado, el desempleo juvenil ha alcanzado niveles escandalosos, al igual que el desempleo en la franja de adultos mayores de 55 años. Esto, conjugado con una estructura demográfica avejentada, solo permite avizorar serios problemas de financiamiento para las jubilaciones y pensiones, en tanto estas se financien con aportes dedicados a tal fin (en vez de impuestos generales como ser el IVA o el impuesto a los ingresos). Pero por sobre todas las cosas, afecta enormemente las capacidades laborales de los desempleados, además de la demanda agregada, de por sí. Para operar una planta tecnológicamente avanzada se requieren ingenieros y personal competente. Pero si se desplazan a otros lugares, la mano de obra se vuelve menos atractiva para los inversores.

Se observa, en tal sentido, que la divergencia entre economías altamente competitivas como Alemania (y sus países satélites) y economías del sur de Europa no ha hecho más que acrecentarse. Esto vale particularmente para Italia, un país que ha sabido tener una industria de avanzada, pero que marcha desde hace años en un sendero de desindustrialización y estancamiento, un retroceso al cual no se le avizora un freno. Este es el principal factor de divergencia en las performances de los países miem-



bros: la divergencia estructural, por lo cual no quiero decir “diferencias en regulaciones laborales”, sino en estructura productiva, peso de los sectores de alta tecnología y de bienes de capital, integración entre las distintas etapas, etcétera.

La importancia del sector financiero para la estabilidad de la eurozona ha quedado demostrada, y su estado está lejos de ser el óptimo. Tanto en Alemania como en Italia los principales bancos afrontan problemas de diversas índoles, derivados tanto del estancamiento económico (en el caso de Italia) como de préstamos dudosos y conductas ilegales que desembocan una y otra vez en multas y sanciones. Pero por sobre todas las cosas, las nuevas instituciones erigidas para aliviar la carga para los países miembros están diseñadas de forma premeditada para incumplir dicho objetivo. No existe un fondo significativo de seguros para depósitos; los fondos para eventuales rescates bancarios (de ser necesarios) apenas estarían disponibles a partir de 2019, y en magnitudes muy reducidas respecto de lo que se necesitaría. No ha habido modificaciones para desalentar la conducta criminal de muchos banqueros, como sí lo ha hecho Islandia. Las políticas de austeridad, desregulación y flexibilidad laboral han sido ligadas (con razón) a una avanzada neoliberal en el continente, y han alimentado el surgimiento y fortalecimiento

de movimientos nacionalistas de extrema derecha. Han aparecido movimientos de izquierda con cierta relevancia, el más importante de los cuales ha sido Syriza en Grecia, antes de dar una vuelta de 180 grados y transformarse en la misma titubeante socialdemocracia que tanto ha criticado. Pero también han surgido y/o fortalecido partidos de izquierda relevantes en España (Podemos), Holanda (Partido Socialista, el cual no debe ser confundido con el tradicional partido socialdemócrata llamado Partido Laborista), Alemania (La Izquierda), Irlanda (Sinn Féin) y otros más. Sin embargo, ninguno de ellos ha obtenido el caudal de votos suficientes como para formar o participar de gobiernos (salvo en el caso de Portugal). Los partidos de extrema derecha, sin embargo, han alcanzado el poder en Polonia, Hungría, han formado parte del gobierno en Holanda, casi forman gobierno en Austria, y son cada vez más relevantes en Francia, Alemania, el Reino Unido, Finlandia y otros.

Este viraje a la derecha está alimentado por el impacto del flujo de inmigrantes proveniente de Oriente Medio. Si bien quiero dejar constancia de mi respaldo a la respuesta aperturista e inclusiva de Merkel (aun dentro de las restricciones políticas que enfrenta), el bloque como un todo ha fallado enormemente en brindar una respuesta y un enfoque integrador para lidiar con



La crisis del 2008 fue una primera alerta para muchas economías. La que observó la peor caída en el PBI fue de hecho Alemania, debido a la caída del comercio internacional. Pero las burbujas inmobiliarias explotaron, y con ello colapsó la actividad económica en varios países.

el asunto. La idea parece ser “que se queden todos en Grecia”, como si ese país estuviese en condiciones de acoger a millones de personas (por cierto, la cantidad que han recibido el Líbano, Turquía y Jordania, entre otros). El sistema de “cuotas” propuesto no llegó a ver la luz del día, dada la oposición virulenta (y xenófoba) de muchos países del Este europeo, algunos de los cuales “solo aceptaban cristianos”. El surgimiento del nacionalismo, disparado en parte como reacción a las políticas neoliberales adoptadas, pero también como canalización de tendencias más o menos segregacionistas subyacentes en la población, representa la principal amenaza a la estabilidad, no solo ya de la eurozona, sino de la Unión Europea en sí, como lo muestra el referéndum en Gran Bretaña. Es imprescindible que los países adopten políticas efectivas de integración de los refugiados e inmigrantes, como ser la inmediata escolarización de los menores, la obligación de aprender el idioma por parte de los adultos, y políticas de empleo, para contrarrestar el auge neofascista que azota al continente. En este aspecto, así como en el plano económico, los pronósticos no son para nada alentadores; por el contrario, las restricciones de movimiento y las restricciones en los derechos impuestas ante los recientes ataques terroristas hablan de un retroceso sin fin.



por **AUGUSTO COSTA**. Lic. en Economía.
Profesor de la Universidad de Buenos Aires



LA DECISIÓN DE LOS BRITÁNICOS DE DEJAR LA UNIÓN EUROPEA PROVOCÓ UN QUIEBRE DE CONSECUENCIAS IMPREDECIBLES. MÁS ALLÁ DEL HECHO EN SÍ, LO QUE QUEDA CLARO ES QUE EL CAPITALISMO ESTÁ ENTRANDO EN UNA NUEVA FASE CARACTERIZADA POR LA PÉRDIDA DE DINAMISMO DE LOS PAÍSES EMERGENTES, RESURGIMIENTO DE MOVIMIENTOS DE DERECHA NACIONALISTAS Y CONSERVADORES, CRISIS DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y MAYOR INESTABILIDAD Y VOLATILIDAD DE LOS FLUJOS FINANCIEROS Y COMERCIALES. UN REPASO POR ALGUNOS DE LOS FACTORES QUE EXPLICAN EL RESULTADO DEL REFERÉNDUM QUE ENMARCA LA PRIMERA SALIDA DE UN PAÍS MIEMBRO DE LA UE.

¿DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE “BREXIT”?



Colaboraron en la redacción
de esta nota Luciana Arzt y
Celeste de Marco.

La decisión de los británicos de dejar la Unión Europea (fenómeno conocido como *Brexit*) provocó una suerte de cataclismo mundial de consecuencias impredecibles. Más allá del hecho en sí, lo que queda claro es que el capitalismo está entrando en una nueva fase donde se consolidan algunas tendencias que venían manifestándose en los últimos años: estancamiento económico, pérdida de dinamismo de los países emergentes, resurgimiento de movimientos de derecha nacionalistas y conservadores, crisis de los procesos de integración y mayor inestabilidad y volatilidad de los flujos financieros y comerciales. Es por eso que no se puede comprender el *Brexit* sin considerar ciertos elementos que contribuyen a explicar el resultado del referéndum en el Reino Unido. En esta breve nota se repasan algunos de estos factores y se enmarca la primera salida de un país miembro de la UE en la actual situación del sistema internacional.



La crisis internacional y la actual fase del capitalismo

Treinta y tres millones y medio de británicos (72% del padrón) acudieron a las urnas el 23 de junio pasado para responder a la siguiente pregunta: “¿Debe el Reino Unido seguir siendo parte o no de la Unión Europea (UE)?”. El 52% de los votantes se inclinó por la negativa, generando un cimbronazo a escala mundial y dando lugar a una situación inédita: nunca antes un país miembro había decidido abandonar el bloque económico y político de 28 países que solo conocía de adhesiones y crecimiento en cantidad de socios.

El *Brexit* se produjo en el contexto de la profunda crisis internacional que se inició en 2008 en el seno del sistema financiero de los Estados Unidos y que no da tregua hasta la fecha. Se trata de la crisis más importante desde la Gran Depresión de 1930 por su profundidad y alcance. El derrumbe del sistema bancario norteamericano hace casi ocho años –que derivó en la quiebra de la Lehman Brothers– implicó una fuerte reducción del crédito hacia los sectores productivos, un recorte drástico del consumo y la inversión y una abrupta caída del nivel de importaciones de dicho país. En muy poco tiempo, la crisis se propagó a Europa para luego extenderse al resto del mundo.

Es decir, a diferencia de la mayor parte de los episodios previos, el



origen de la crisis actual hay que buscarlo en los países desarrollados, donde el freno al crecimiento económico resultó –hasta el momento– más intenso que en el resto del mundo. De hecho, en esta etapa se consolidó el ascenso de nuevas potencias emergentes, principalmente del bloque BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), lo que representa una de las transformaciones más importantes de la economía mundial en las últimas décadas y supuso la aparición de un orden económico y comercial alternativo a la hegemonía de Estados Unidos y sus aliados.

Para dimensionar este fenómeno basta con repasar algunos indicadores. Por un lado, la producción de los países emergentes fue ganando peso relativo en el PIB mundial a expensas de las economías desarrolladas. Según datos del FMI, los países en desarrollo pasaron a representar el 39% del producto mundial en 2014, cuando en el año 2000 era el 20%. Los países centrales, en tanto, vieron disminuida su importancia en el comercio internacional mientras que los países emergentes ganaron participación, llegando a explicar más del 50% del total global en la actualidad frente al 33% registrado en el año 2000.

El cambio de peso relativo entre países desarrollados y emergentes en el PIB y el comercio mundial se dio en un contexto de desaceleración de la actividad económica global desde que se inició la crisis, lo que afectó notablemente la evolución de los flujos de

intercambio. En el período 2000-2008 el valor de las exportaciones mundiales se incrementó a una tasa anual promedio de 12% (llegando a representar el 31% del PIB total mundial), mientras que en 2008 y 2009 el volumen de comercio cayó 10,5%, evidenciando la enorme sensibilidad del comercio al PIB mundial producto de la mayor interrelación económica existente.

Este proceso se produjo en el marco de la progresiva tendencia a la desindustrialización de varias de las principales economías desarrolladas, a partir de las estrategias de relocalización productiva adoptadas por las grandes corporaciones transnacionales en virtud de los avances tecnológicos y las modificaciones regulatorias registradas en las últimas décadas, que favorecieron una mayor liberalización comercial y financiera alrededor del mundo. Los beneficiarios de la relocalización productiva fueron algunos países emergentes que lograron un rápido crecimiento, principalmente en el Sudeste Asiático y la periferia europea. No obstante, en los últimos años comenzaron a observarse signos evidentes de contagio de la crisis internacional hacia los países emergentes, que fueron desacelerando su ritmo de crecimiento (China, India) y en otros casos sufriendo fuertes contracciones económicas (Brasil, Rusia), en el contexto de una progresiva recuperación de la economía norteamericana y una incipiente (aunque muy leve) mejora en diversos países de Europa.

La Unión Europea y la crisis internacional

La crisis internacional tuvo un impacto particularmente demoledor en la Unión Europea, especialmente en las economías más débiles (Grecia, Portugal, Irlanda) y en otros países más grandes pero expuestos a la creciente volatilidad de los mercados internacionales (España, Italia). El deterioro económico puso rápidamente en tensión a un bloque que se había creado formalmente en 1993 cuando entró en vigencia el Tratado de Maastricht, pero cuyo proceso de integración reconoce antecedentes que se remontan a los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. En ese entonces, seis países (Francia, Alemania, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo e Italia) firmaron en 1957 el Tratado de Roma que dio origen a la Comunidad Económica Europea. Tras la incorporación sucesiva de nuevos miembros, más de treinta años después se conforma la Unión Europea como marco institucional de una integración basada en tres pilares: la Comunidad Europea, la política exterior y de seguridad común y la cooperación en los ámbitos de la justicia y los asuntos interiores. El objetivo del bloque regional era generar un marco de desarrollo económico equilibrado y sostenible para la creación de un mercado único que tendiera a eliminar las barreras al comercio y a desarrollar un espacio sin fronteras interiores que garantizara el principio de libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales. En ese marco, la Unión Económica y Monetaria (UEM) llevó a cabo la coordinación centralizada de las políticas económicas de los Estados miembros a través de la creación del Banco Central Europeo y la introducción del euro como moneda única, con el doble objetivo de mantener la estabilidad de precios y el equilibrio fiscal.

La lógica de funcionamiento de la UE tuvo un rol central en la crisis europea, en tanto imposibilitó que los países miembros hagan pleno uso de la política fiscal, monetaria y cambiaria en función de las necesidades atribuibles a las diferentes estructuras productivas. En otras palabras, lejos de funcionar como herramienta de unidad y convergencia, el euro generó desde su implementación profundos desequilibrios entre países que contaban con marcadas diferencias de competitividad. Así, la denominada periferia europea (España, Irlanda, Portugal o Grecia) incrementó las importaciones de los productos del resto de los países generando déficits comerciales y de cuenta corriente que eran financiados con el ingreso de capitales financieros. Por su parte, los países centrales de la zona euro (principalmente Alemania y Francia) mejoraban su balance externo conforme aumentaba la participación de sus exportaciones en el mercado común. En el mismo sentido, el menor costo de financiamiento de los países europeos periféricos significó además una aceleración en la creación de crédito interno, generando una fuerte acumulación de deuda y fogueando burbujas inmobiliarias y financieras. En definitiva, el panorama europeo al momento del estallido de la crisis internacional mostraba una estrecha interdependencia financiera entre los países miembros y un elevado nivel de endeudamiento y de déficit de cuenta corriente por parte de los países periféricos, lo que aceleró la propagación de la crisis en toda la zona. El diagnóstico realizado por la Troika (Banco Central Europeo, la Comisión Europea y el FMI) responsabilizaba a los países periféricos por sus malos desempeños fiscales e impulsaba un severo ajuste del gasto público que permitiera a estos países hacer frente a sus deudas y recuperar la confianza de los mercados financieros.

La crisis internacional tuvo un impacto particularmente demoledor en la Unión Europea, especialmente en las economías más débiles (Grecia, Portugal, Irlanda) y en otros países más grandes pero expuestos a la creciente volatilidad de los mercados internacionales (España, Italia).



Es decir, en vez de reconocer los problemas intrínsecos al sistema económico de la Unión Europea –imposición de políticas comunes a estructuras económicas asimétricas e incapacidad de utilizar las herramientas de política cambiaria y monetaria para equilibrar desbalances externos– se promovieron rigurosas políticas de ajuste fiscal que supuestamente devolverían la confianza a los inversores privados y restablecerían los flujos financieros. Así fue como en varias economías de la periferia europea se observó un círculo vicioso de recesión y contracción fiscal que continúa hasta el presente y que derivó en una grave crisis social y un permanente deterioro de las cuentas públicas. En Grecia, el país más comprometido, el PIB se contrajo un 24% desde el comienzo de la crisis y el desempleo aún supera el 25%. En España y Portugal, el PIB se contrajo cerca de un 7% desde 2008 y la desocupación se mantiene en niveles cercanos al 20%. En todos estos casos, las políticas de ajuste fiscal no solo no mejoraron las cuentas públicas sino que las deterioraron fuertemente, debido a que profundizaron la recesión económica y redujeron aún más los ingresos del Estado.

A estos fenómenos se suma la reciente intensificación de los flujos migratorios hacia las principales economías de la UE desde la periferia europea y otras regiones extrazona donde las poblaciones están expuestas a guerras civiles, persecuciones políticas y religiosas, conflictos armados y crisis económicas. En el marco de la recesión que azota a la UE desde 2008, este proceso provocó un rebrote xenófobo y un fortalecimiento de partidos y líderes políticos nacionalistas de derecha, que comenzaron a agitar campañas antiinmigración que incluían como factor crucial al terrorismo y la competencia por los puestos de trabajo. Esta situación generó fuertes tensiones y resistencia a la política migratoria llevada adelante por las autoridades de la UE. Ante la propagación de la crisis internacional, el deterioro económico de los países periféricos del bloque europeo y el significativo crecimiento de las corrientes inmigratorias, las economías más poderosas de la Unión Europea (Alemania y Francia) comenzaron a tener una mayor preponderancia en las decisiones de Bruselas (sede de los órganos de gobierno de la UE) y fueron imponiendo cada vez más sus lineamientos de política económica, migratoria y de seguridad, reduciendo los grados de libertad de cada uno de los miembros de la UE para definir sus estrategias. Este fenómeno ya se había manifestado nítidamente en el caso de Grecia, donde el *Grexit* aparecía como una posibilidad latente y generaba incertidumbre sobre el futuro de la UE. Finalmente, nada de esto ocurrió y el gobierno griego decidió someterse a las decisiones de la Troika, desechando la posibilidad de recuperar sus herramientas de política económica para responder a sus necesidades políticas y sociales. Pero los conflictos subyacentes continuaban y se amplificaban.



El Brexit y las tensiones al interior de la UE

En un escenario de crisis internacional y descontento político en la mayoría de los países de Europa, el *Brexit* (acrónimo de “Salida de Gran Bretaña” en inglés) vino a profundizar las tensiones existentes. Si bien la elección no es vinculante, resulta difícil pensar en una vuelta atrás para este proceso. De hecho, este resultado ya se llevó puesto al primer ministro, David Cameron, quien anunció el día siguiente de los comicios que iba a renunciar en octubre. Cameron se había comprometido en la campaña electoral de 2015 a convocar al referéndum en caso de ganar, como respuesta a las presiones existentes al interior de su partido y al crecimiento electoral del partido nacionalista de derecha UKIP, impulsor decidido de la salida británica de la UE. Para analizar algunos de los determinantes de la ajustada pero

inapelable victoria del *Brexit*, conviene recapitular brevemente la historia de la incorporación británica al bloque. El Reino Unido se adhirió a la Comunidad Económica Europea en 1973, y si bien formó parte de los países fundadores de la Unión Europea, nunca entró a la zona euro y mantuvo tanto su moneda como cierto margen de maniobra para desarrollar su política económica y migratoria. No obstante, en los hechos sufrió un recorte de su margen de acción para tomar decisiones de política autónomas debido a los compromisos asumidos al sumarse a la UE y el mayor peso que fue cobrando el gobierno de Bruselas. Asimismo, como ocurrió en muchos países desarrollados, la lógica de relocalización productiva de las corporaciones transnacionales en un contexto de mayor movilidad de capitales y personas generó –sobre todo en la década de 1980– un marcado proceso de desindustrialización en muchas áreas tradicional-



mente industriales del Reino Unido, arrastrando al desempleo a amplias porciones de trabajadores que habían pasado gran parte de su vida laboral en las fábricas. La incorporación al bloque no trajo como resultado un proceso nítido de reindustrialización en el país. Si bien se mantuvieron ciertas actividades manufactureras, el Reino Unido se transformó en una economía más orientada a los servicios que a la producción industrial, por lo que no se acalló el descontento de los previamente obreros industriales que tuvieron que reconvertirse y en muchos casos no lograron recuperar los niveles de vida previos, provocando un fuerte rechazo a las políticas de la UE y a la llegada de inmigrantes. Las últimas oleadas migratorias de trabajadores expulsados de la periferia europea y otras regiones hacia las islas británicas no hicieron más que agudizar este fenómeno. En este sentido, en 2015 se produjo un récord de inmigración al Reino Unido,

explicado por el gran crecimiento de migrantes desde Rumania, Bulgaria, Polonia, Italia, España e India.

A todo esto se suma el hecho de que el Reino Unido contribuye con más del 10% del presupuesto de la UE y recibe ingresos sustancialmente menores a su aporte (se trata del segundo país detrás de Alemania en materia de contribución neta al bloque), lo que genera fuertes cuestionamientos de los sectores eurofóbicos. De esta forma, el euroescepticismo se montó sobre las limitaciones que impone la pertenencia a la UE respecto de las políticas nacionales en materia inmigratoria (principal caballo de batalla de los defensores del *Brexit*), de seguridad y de manejo de la política económica, junto con los recursos que destinan los contribuyentes británicos al bloque y que no tienen una contrapartida clara para muchos sectores de la sociedad.

Con este clima social de fondo, antes del referéndum el gobierno del Reino Unido había logrado varias concesiones de la UE en caso de que los británicos optaran por permanecer en el bloque, como el recálculo de los pagos a trabajadores migrantes en beneficio de sus hijos que viven fuera de las islas (para reflejar el costo de vida en sus países de origen); la limitación de las prestaciones sociales a inmigrantes provenientes de la UE; el mantenimiento de la libra como moneda y la garantía de poder comerciar con el bloque sin discriminación; ciertas salvaguardas para proteger a la industria financiera británica ante las regulaciones de la eurozona; la posibilidad de restricción de la entrada de personas de países no comunitarios que estén casadas con ciudadanos de la UE con el objetivo de frenar los matrimonios “arreglados”, y la exclusión de personas consideradas un riesgo para la seguridad (aunque no tengan antecedentes penales).

Quedó demostrado que estas licencias no fueron suficientes, habida cuenta de que el resultado del referéndum expresa un indudable fortalecimiento de la derecha nacionalista eurofóbica y de los sectores más conservadores del Reino Unido. Un indicador de esto es el voto mayoritario a favor de la salida de la UE en los segmentos de mayor edad de la población, en contraposición al contundente apoyo a la permanencia en el bloque de los jóvenes.

El *Brexit* terminó de poner en crisis al modelo de integración de la UE –acentuando el proceso que se venía dando a partir del empeoramiento de la situación política y económica en Grecia y otros países periféricos de Europa– y plantea un futuro incierto tanto para el Reino Unido como para el bloque. Por un lado, Gran Bretaña es el primer país en dejar la UE y amenaza con abrir una serie de reclamos de soberanía política y económica en otros miembros de la zona, fogueados por las expresiones locales de las derechas nacionalistas. Por otra

parte, en la campaña anti-*Brexit* se predijeron consecuencias devastadoras para la economía británica y la europea en caso de ganar la posición que finalmente prevaleció en las urnas, teniendo en cuenta que el 44% de las exportaciones de las islas van a la UE y el 53% de las importaciones proviene del bloque. A pesar de ser muy temprano para medir el costo económico del *Brexit*, el titular del Banco Central Europeo estimó que el crecimiento de la eurozona caerá entre un 0,3% y un 0,5% durante los próximos tres años. Finalmente, también se está poniendo en duda la continuidad de Londres como centro financiero internacional.

Desde ya que es imposible predecir qué es lo que efectivamente va a ocurrir en el futuro con la UE y el Reino Unido, y todo dependerá de cómo se desarrollen los acontecimientos. Lo que es seguro es que los británicos patearon el tablero y generaron consecuencias económicas y políticas inmediatas.

Por lo pronto, las calificadoras de riesgo Standard and Poor's (S&P) y Fitch bajaron la nota de Reino Unido los días posteriores al referéndum (de "AAA" a "AA" y de "AA+" a "AA", respectivamente). En ambos casos argumentaron que el *Brexit* supone una menor previsibilidad económica y estabilidad política en el Reino Unido, afectando las finanzas y recortando los pronósticos de crecimiento de las islas en los próximos dos años. Por su parte, Moody's rebajó las perspectivas para el Reino Unido de "estables" a "negativas", aunque mantuvo la calificación crediticia del país en "AA1" y ratificó la máxima nota para la UE ("AAA"). La baja en la calificación implica tasas de interés más altas en el mercado de capitales o mayores dificultades para acceder a financiamiento para un país que era de los pocos que tenían la máxima nota. A su vez, los analistas predicen la posibilidad de una desintegración del Reino Unido, considerando que Escocia, Irlanda del Norte y Gibraltar votaron mayoritariamente a favor de quedarse en la UE y comenzaron a observarse fuertes presiones en estos territorios para romper con Londres y permanecer en el bloque regional.

La incertidumbre existente llevó a la libra esterlina a su precio más bajo desde 1985 (con una caída respecto del dólar del 10%) y arrastró al euro y las monedas de los mercados emergentes (incluyendo a la Argentina, donde el peso se devaluó alrededor del 10%). También sufrieron fuertes pérdidas las principales bolsas internacionales, incrementándose la volatilidad financiera a escala global. Las negociaciones por la salida del Reino Unido de la UE pueden extenderse más allá de dos años, por lo que el panorama para los próximos tiempos dependerá de cómo avance este proceso.



El Brexit y su impacto en la Argentina y América latina

El avance de la derecha que se viene registrando en diversos países latinoamericanos en los últimos años y que llevó a la caída de gobiernos populares (Argentina, Brasil y Paraguay), las dificultades políticas que existen en países con gobiernos todavía en manos de alianzas de raíz popular (Bolivia, Ecuador y Uruguay) y la debacle económica de Venezuela reflejan una tendencia regional que marca una clara reversión de los procesos que habían caracterizado la primera década del siglo XXI. El *Brexit* no hace más que complejizar el actual panorama para la región.

En efecto, la mayor volatilidad financiera, el esperable empeoramiento de los indicadores económicos de la zona euro, la nueva desaceleración del comercio internacional y el crecimiento de expresiones políticas de las derechas nacionalistas configuran un escenario preocupante para la Argentina y América latina, lo que en conjunto refuerza los fenómenos que venían registrándose. En este sentido, la pérdida de dinamismo del comercio mundial, el fortalecimiento del dólar y la potencial caída del precio de los *commodities* de exportación de nuestras economías –que luego del desplome de los últimos dos años venían recuperando levemente terreno– afectan decididamente las ya deterioradas perspectivas económicas regionales. A su vez, el encarecimiento del crédito internacional impacta de lleno en aquellos países

que dependen del ingreso de capitales para financiar sus desequilibrios fiscales y externos.

En el caso argentino, las políticas implementadas por la administración Macri en sus primeros seis meses de gobierno –apertura y desregulación del mercado cambiario, liberalización de las tasas de interés, aumento del endeudamiento externo, eliminación de controles al comercio exterior– no hicieron más que aumentar la exposición del país a la volatilidad de los mercados internacionales. Del mismo modo, la manifiesta dependencia del modelo de Cambiemos a la entrada de capitales de corto plazo y a la demorada “lluvia de inversiones” extranjeras pone en serios riesgos a la economía local ante la incertidumbre del escenario global (particularmente en lo que respecta a las fluctuaciones de los tipos de cambio y de los flujos de capitales financieros y productivos y al encarecimiento del crédito). Más allá de que no es posible pronosticar a ciencia cierta cuál será el impacto del actual contexto en la economía local, lo que es indudable es que el esquema de política económica vigente no es el que mejor puede responder a los desafíos que presenta el mundo. La suerte de la mayoría de los argentinos no puede estar librada una vez más a los caprichos de los convulsionados mercados internacionales, como parece ser la única estrategia del *macrismo*. El *Brexit* no hace más que poner de manifiesto las limitaciones históricas del liberalismo para garantizar un desarrollo sustentable e inclusivo para la Argentina y la región.

El capitalismo está entrando en una nueva fase donde se consolidan algunas tendencias que venían manifestándose en los últimos años: estancamiento económico, pérdida de dinamismo de los países emergentes, resurgimiento de movimientos de derecha nacionalistas y conservadores, crisis de los procesos de integración y mayor inestabilidad y volatilidad de los flujos financieros y comerciales.

LOS EVENTOS DE ESTRÉS FINANCIERO INTERNACIONAL NO SOLO INCREMENTAN LA VOLATILIDAD EN LOS PRECIOS DE LAS MATERIAS PRIMAS SINO QUE PUEDEN TAMBIÉN DETONAR CRISIS FINANCIERAS SISTÉMICAS. UN CLARO EJEMPLO DE ESTO ES LA SITUACIÓN DE LA BANCA ITALIANA, PUESTA NUEVAMENTE EN JAQUE TRAS EL “BREXIT”. MIENTRAS LA SITUACIÓN FINANCIERA GLOBAL SIGUE SIENDO PRECARIA, ITALIA PODRÍA DESENCADENAR EL EVENTUAL COLAPSO DEL PROYECTO EUROPEO.

DEL “BREXIT” A LA CRISIS DE LA BANCA ITALIANA: PROBLEMAS FINANCIEROS ACTUALES

por **LEANDRO MARTÍN OTTONE**. Economista. Instituto de Trabajo y Economía de la Fundación Germán Abdala

por **NICOLÁS TODESCA**. Economista. Instituto de Trabajo y Economía de la Fundación Germán Abdala



CONSOB

COMMISSIONE NAZIONALE
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

¿Qué es el Brexit?

La crisis financiera que atravesó la Unión Europea (UE) entre 2010 y 2014, en particular en las economías más débiles del bloque, condujo a una serie de cambios en el desarrollo de la política regional. Impulsada por Francia y Alemania, la UE se embarcó en un proceso de mayor injerencia comunitaria en materia de política económica, migratoria y de seguridad, profundizando el proceso de erosión de las soberanías nacionales.

A modo de ejemplo, la Comisión Europea, junto con otros organismos supranacionales, adquirió un grado de intervención sin precedentes en cuestiones como financiamiento a Estados miembro y modificación en los presupuestos nacionales.

La *Troika europea* (que incluye a la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional) impuso una serie de políticas de austeridad que no solo evitaron una rápida resolución de la crisis en el Zona Euro (ZE), sino que en algunos casos profundizaron la depresión económica.

La prolongación de la crisis financiera y esta mayor intromisión supranacional impactaron negativamente en parte del arco político del Reino Unido, fortaleciendo a movimientos políticos en contra del proyecto de integración europea o “euroescépticos”. Con el objetivo de ser reelecto en el año 2015, el primer ministro británico David Cameron conformó a los movimientos euroescépticos proponiendo un referéndum para decidir el destino del Reino Unido dentro de la Unión Europea. Este referéndum, originariamente propuesto para el año 2017, fue adelantado ante las presiones del Partido de la Independencia de Reino Unido (UKIP). Finalmente, la opción de abandonar la Unión Europea (también conocida como *Brexit*) se impuso en el referéndum con un 51,9%, en el marco de una participación del electorado del 72%, la elección más convocante desde el año 1992. El resultado es un terremoto político, tanto para el Reino Unido como para la UE, y puede tener efectos adversos significativos, aun fuera de Europa. Es la primera vez que un país decide dejar la UE desde su creación, en 1992 (como antecedente solo existía el caso de Groenlandia, un territorio de 56.000 personas, que abandonó la Comunidad Económica Europea en 1985).

Aunque el referendo no es vinculante, y en teoría el Parlamento podría frenar el proceso, es muy poco probable que lo haga. La nueva primer ministro, Theresa May, fue tajante al afirmar que “*Brexit significa Brexit*”, aunque en la práctica el Reino Unido no deja de ser miembro de la UE en forma automática. El mecanismo para abandonar el bloque está contemplado en el artículo 50 del Tratado de Lisboa, que fija dos años para negociar las condiciones de la salida de uno de sus integrantes. Mientras, los tratados europeos se siguen aplicando. Si en ese período no logran un acuerdo, el plazo puede extenderse, pero solo si hay acuerdo unánime de los otros 27 socios de la unión. Si, en cambio, no hay acuerdo, el país que quiere salir pasa a depender de las reglas de la Organización Mundial de Comercio para comerciar con otros países.



Consecuencias post-Brexit

La salida del Reino Unido a la UE impactará en la economía global de dos formas, ambas con efectos negativos en el crecimiento económico global. La primera es por medio del canal comercial, mientras que la segunda involucra los canales financieros.

Impacto comercial

Actualmente, el Reino Unido es la segunda economía más grande de la Unión Europea después de Alemania, con un Producto Interno Bruto (PIB) de USD 2,6 billones y representa un 14% de la producción total de la UE. El *Brexit* tendrá un fuerte impacto en la economía británica, en tanto la salida de la Unión Europea requiere la elaboración de todo un nuevo marco normativo en diferentes ámbitos, desde migratorio hasta de seguridad, e implica la pérdida de un mercado relevante para el Reino Unido. En efecto, las exportaciones británicas a la Unión Europea re-

presentan el 45% del total, por lo que la salida de la Unión Europea implicará que una gran proporción de las ventas externas británicas tengan en el futuro peores condiciones de acceso al mercado comunitario.

Según señala el último informe sobre Perspectivas de la Economía Mundial (WEO) del FMI, *"el resultado del voto en el Reino Unido, que sorprendió a los mercados financieros mundiales, implica la materialización de un importante riesgo a la baja para la economía mundial"*. Teniendo en cuenta el ritmo de actividad económica más favorable de lo previsto en lo que va de 2016 y el efecto probable del *Brexit*, el pronóstico de crecimiento mundial para 2016 y 2017 se ha revisado a la baja en 0,1 p.p. Por ende, el FMI espera que el mundo crezca 3,1% en el 2016 y 3,4% en 2017. Las proyecciones para las economías avanzadas se redujeron en 0,1 p.p. para 2016 y 0,2 p.p. para 2017, mientras que se mantienen prácticamente sin variación para las economías emergentes.

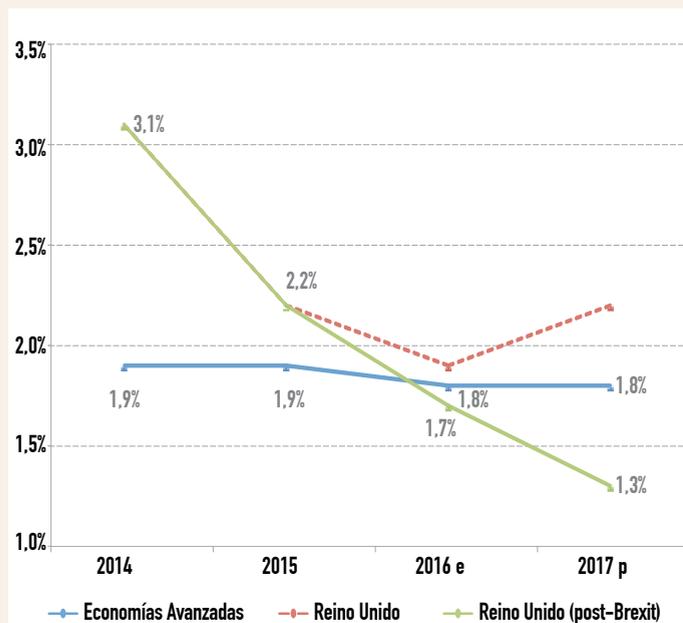


Las perspectivas para el Reino Unido son aún peores. Si bien durante los últimos años la economía británica creció por encima del resto de las avanzadas, las estimaciones para los próximos años luego de conocerse el resultado del referéndum fueron recortadas significativamente. El FMI espera que en 2017 el Reino Unido exhiba un crecimiento económico de 1,3%, casi un punto por debajo de las estimaciones realizadas antes del *Brexit*. Por su parte, el presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi sostuvo que el *Brexit* costará entre 0,3 y 0,5 p.p del crecimiento estimado de la eurozona en los próximos tres años, es decir, un 10% del crecimiento total esperado.

Impacto financiero

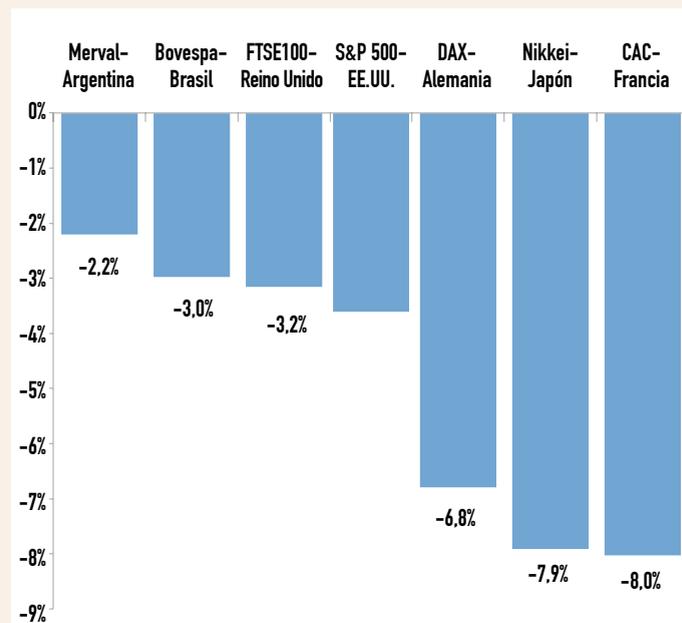
La salida del Reino Unido de la Unión Europea impactó negativamente en los mercados financieros. La calificadoradora de riesgo Standard and Poor's dijo que la calificación crediticia "AAA" del Reino Unido ya no es sostenible, mientras que Fitch y Moodys ya despojaron al Reino Unido de sus calificaciones "AAA". La incertidumbre financiera se manifestó con claridad en los mercados internacionales. La libra esterlina alcanzó una caída de más del 10% con respecto al dólar y su precio más bajo desde 1985, mientras que también cayó el euro y las monedas de los mercados emergentes. Asimismo, las principales bolsas del mundo presentaron fuertes caídas.

Gráfico N° 1. Estimaciones de crecimiento. Variación anual



Fuente: FMI

Gráfico N°2. Bolsas del mundo. Variación diaria (24 de junio 2016)



Fuente: Bloomberg

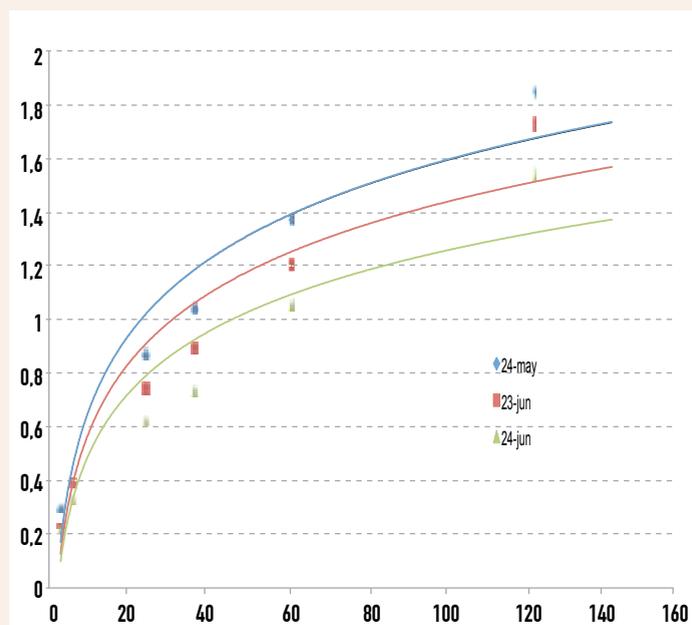
En eventos de incertidumbre y volatilidad financiera, los inversores tienden a refugiarse en activos de bajo riesgo como el oro o los bonos del Tesoro de Estados Unidos (efecto conocido como *"fly to quality"*). En efecto, el rendimiento de los Treasuries del Tesoro estadounidense cayó a mínimos en meses. Esto se considera un signo de miedo en el mercado, ya que los inversores buscan un menor riesgo a cambio de beneficios más bajos. Este fenómeno suele ir acompañado de un aumento en la demanda de activos que son respaldados por el gobierno y una disminución de la demanda de activos respaldados por agentes privados.

Esta situación de incertidumbre se ha reflejado en la preferencia por la liquidez de los grandes fondos de inversión globales. Estimaciones de los principales bancos de inversión indican que el dinero en efectivo representa casi un 6% de las carteras de los grandes fondos, el nivel más elevado desde el año 2001.

Por su parte, eventos de estrés financiero internacional también incrementan la volatilidad en los precios de las materias primas. En efecto, el S&P GSCI (índice de materias primas) cayó un 3% el día después del *Brexit*, siendo el petróleo el más afectado, perdiendo un 4%. Si bien la mayoría de los *commodities* recuperaron terreno en las semanas siguientes, el alza probó no ser permanente y la mayoría de las principales materias primas exhibieron un comportamiento sumamente volátil en los precios. En particular, en el caso del poroto de soja (que junto con sus derivados representa casi el 30% de las exportaciones argentinas) superó los USD 400 por tonelada en junio, para luego caer más de 10% a lo largo de julio.

Si la incertidumbre del *Brexit* lleva a la desaceleración de las economías de Europa y Asia, esto significará una menor demanda de materias primas, y por lo tanto precios más bajos. Asimismo, si hay una apreciación del dólar producto de la corrida hacia activos más seguros, los precios de las materias primas tenderán a reducirse.

Gráfico N° 3. Rendimiento US Treasuries. En meses



Fuente: Bloomberg

Crisis de la banca italiana

El derrumbe de la libra y el menor apetito por instrumentos de mayor riesgo han afectado a ciertas instituciones financieras británicas y han puesto de manifiesto la fragilidad del sistema bancario italiano. La importancia de eventos como el *Brexit* radica en que pueden detonar crisis financieras sistémicas, debido a la aún precaria situación financiera global y la elevada interconexión de las instituciones financieras europeas. Desde la definición de la salida del Reino Unido de la Unión Europa, los bancos italianos perdieron más del 30% de su capitalización bursátil. A diferencia de las instituciones bancarias alemanas, francesas o británicas, en Italia no se realizó una política de saneamiento o reestructuración (ej.: creación de “banco malo”, capitalizaciones masivas y fusiones). En el marco de la crisis financiera internacional y con un ratio de deuda PIB del 132%, el gobierno italiano rechazó utilizar dinero público para recapitalizar a la banca ante el temor de que el mercado evaluara la dinámica de la deuda como insostenible. A siete años de la caída de Lehman Brothers, la economía italiana aún se ubica un 7% por debajo de los niveles pre-crisis, mientras que el conjunto de las economías avanzadas se encuentra un 10% por encima.

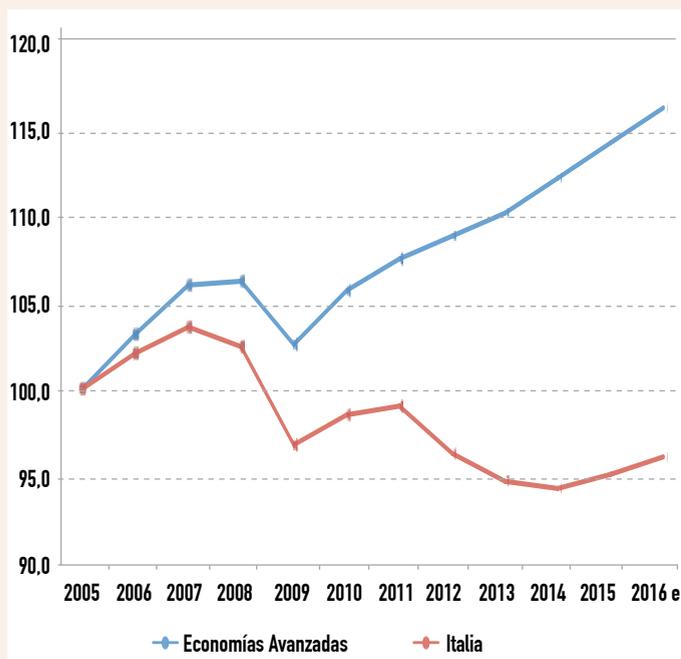
En el último informe del FMI (julio 2016) sobre el estado de la economía italiana, se prevé un crecimiento de menos del 1% en 2016, por debajo del 1,1% en su última estimación, y un crecimiento de apenas 1% en 2017, cuando las expectativas anteriores habían sido de un crecimiento de 1,25%. El informe

sostiene que “la economía ha comenzado a recuperarse de una recesión prolongada. La recuperación, sin embargo, es modesta y frágil, teniendo como telón de fondo muchos años de rigideces estructurales, hojas de balances del sistema bancario frágiles, y una elevada deuda pública que dejan muy poco espacio para hacer frente a los *shocks*. Según las previsiones actuales, la economía no se espera que vuelva a su nivel pre-crisis (2007) hasta mediados de la década de 2020, lo que supone casi dos décadas perdidas, una brecha cada vez mayor con los socios de la zona euro, y un prolongado período de vulnerabilidad financiera”.

Se estima que los bancos italianos tienen en su cartera activos tóxicos por € 360.000 millones (cerca de un 20% del PIB italiano y más del 50% de la capitalización bursátil del total del sistema financiero nacional). A diferencia de la crisis de los bancos españoles y estadounidenses, los activos tóxicos se constituyen en su gran mayoría de créditos otorgados a pymes y no en derivados financieros. La morosidad del sistema financiero alcanzó niveles récord de 18 por ciento.

La Comisión de Valores de Italia (Consob) prohibió la venta de acciones del banco italiano Monte dei Paschi di Siena (tercer mayor banco comercial y minorista de Italia) durante al menos tres meses, marcando una clara señal de que el sistema bancario de Italia está al borde de un problema mayor. Las acciones del banco cayeron más de un 99% desde la crisis financiera de 2008, al pasar de más de € 0,90 a menos de € 0,003. Después del *Brexit* cayeron un 20% en tan solo un día.

Gráfico N° 4. PIB. Base 100=2005



Fuente: BCE



Mateo Renzi, primer ministro italiano, propuso un paquete de rescate de € 40.000 millones, pero el Tribunal de Justicia Europeo decidió bloquearlo, entendiendo que las entidades deben buscar fondeo en primer lugar en sus accionistas.

El FMI alertó sobre la posibilidad de una crisis sistémica de las instituciones financieras europeas, debido a los vínculos de los bancos italianos con sus pares franceses y alemanes. Del total de bancos afectados, el Unicredit es el único en problemas considerado "sistémico".

En este marco, Renzi convocó a un referéndum a realizarse en el mes de octubre. En el mismo se debatirá modificar la Constitución y reducir el poder del Senado, con el objetivo de otorgar mayor flexibilidad al ejecutivo para realizar reformas económicas. En este contexto, el desempleo en el segundo trimestre se ubicó en 11,5%, sin modificaciones respecto del período anterior y más de un punto por encima del promedio de la eurozona.

Junto con el mal estado de la economía en general, el sector financiero está al borde del colapso, y un referéndum sobre reformas constitucionales en octubre tiene el potencial para derrumbar al gobierno del primer ministro Mateo Renzi y provocar una crisis política. Todo esto ha provocado una serie de temores siendo Italia el país que podría desencadenar el eventual colapso del proyecto europeo. Albert Edwards, del Société Générale, la semana pasada describió a Italia como el "punto débil tanto económica como políticamente de la Zona Euro".

¿Una Argentina más expuesta a estas turbulencias financieras?

Ante este escenario de fuerte volatilidad del mercado financiero internacional, el gobierno de Cambiemos ha aplicado una serie de políticas que incrementan la vulnerabilidad de la Argentina a esta clase de *shocks*, entre las cuales se destacan: apertura irrestricta y rápida del mercado cambiario, liberalización total de las tasas de interés, mayor exposición y dependencia de colocaciones en moneda extranjera en el exterior.

En efecto, el tipo de cambio quebró su tendencia a la apreciación y acumuló una suba de 8,6% en 7 jornadas luego del *Brexit*. La mayor suba del dólar y el mayor estrés financiero internacional se constituyen como una prueba de fuego para el modelo de Cambiemos. Una mayor tasa de inflación incrementaría la disyuntiva del BCRA entre actividad y precios, en un contexto de profunda caída de la actividad económica.

Si bien la Argentina no tiene un flujo comercial significativo con el Reino Unido, un menor crecimiento global y en Europa impactará negativamente en las exportaciones nacionales. En efecto, la Argentina destina el 14% de sus exportaciones a la Unión Europea, es decir, USD 10.200 millones anuales aproximadamente. Asimismo, el sector externo argentino podría verse afectado por doble vía. El menor crecimiento económico global impactará negativamente en las exportaciones, mientras que de observarse un renovado episodio de estrés financiero global, podría dificultarse la colocación de deuda privada y pública en el exterior, actualmente única fuente de financiamiento del déficit de cuenta corriente. En definitiva, si bien es temprano para obtener conclusiones acerca del impacto del *Brexit*, lo cierto es que el modelo económico implementado por la nueva gestión ha dejado a la Argentina en una situación de mayor vulnerabilidad ante episodios de volatilidad financiera.

CONSOB
 COMMISSIONE NAZIONALE
 SOCIETA' E LA BORSA





por **FERNANDO AGUSTÍN FALBO.**
Economista, Universidad de Buenos Aires

por **HAROLDO MONTAGU.**
Economista, Plan Fénix



LAS ECONOMÍAS DE LA REGIÓN SE ESTÁN ENFRENTANDO A UN CONTEXTO INTERNACIONAL ADVERSO, QUE CADA DÍA SE COMPLEJIZA MÁS. EN ESTE ESCENARIO DEBEN OPTAR POR PROFUNDIZAR SU SESGO PRIMARIO EXPORTADOR, O ROMPER CON LOS ESQUEMAS DE DEPENDENCIA DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES Y PROFUNDIZAR LOS PROYECTOS QUE APUNTEN A LA TRANSFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE CADA PAÍS, TRATANDO DE REFORZAR Y MEJORAR LAS CONDICIONES SOCIALES ALCANZADAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.

LATINOAMÉRICA, (OTRA VEZ) EN LA ENCRUCIJADA

Habiendo transcurrido más de un lustro del segundo decenio del siglo XXI, vale la pena detenerse sobre las perspectivas que enfrenta el continente latinoamericano en materia económica. Mientras que a inicios del siglo XXI factores internos y externos hacían prever una trayectoria virtuosa para el continente, diez años más tarde la configuración política y económica emergente dista mucho de lo experimentado hace muy poco tiempo. Con sus más y sus menos el continente exhibió durante la primera década de los 2000 un crecimiento de la actividad económica pocas veces registrado. Las causas de ese crecimiento, materia de mucho debate escrito, pueden resumirse en una mezcla de elevados precios de productos primarios (principalmente energéticos y agropecuarios, aunque también mineros) y un set de políticas de índole mayoritariamente fiscal que apuntó a afianzar y sustentar el crecimiento. En términos generales, los beneficiarios de ese crecimiento exhibido fueron en buena medida los sectores más relegados y de menores ingresos. Durante una década la región presentó mejoras considerables en muchos de los indicadores de las condiciones sociales más típicamente difundidos. Ya sean indicadores de pobreza (líneas de pobreza e indigencia) y/o distributivos (coeficiente de Gini, ratios de ingresos), se percibió una mejora significativa en el continente que, a pesar de los esfuerzos realizados, continúa siendo el más desigual del todo el planeta. La mejora de los indicadores sociales se dio en el marco de una configuración macroeconómica relativamente fortalecida (en relación a otros momentos) en la mayoría de los países. En efecto, al analizar variables tales como crecimiento de las exportaciones, resultado de las cuentas corrientes, niveles de endeudamiento y acumulación de reservas internacionales, se verifica una situación inédita para la región. El contexto internacional que enmarcó estas tendencias en el continente latinoamericano fue peculiar. Los países emergentes (liderados por China e India) comenzaron a tener una mayor proporción en el producto mundial y su contribución al crecimiento de la economía mundial superaba, por primera vez en la historia, a la de los países desarrollados. El bloque de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) emergía como el engranaje principal de la locomotora de los países en vías de desarrollo.

Entonces, con los países avanzados manteniendo un ritmo estable de crecimiento, los países en vías de desarrollo pisando cada vez más fuerte en el escenario mundial, el liderazgo del bloque BRIC y las mejoras evidenciadas en América latina se configuró una suerte de escenario multipolar, muy diferente a la dicotomía bipolar que históricamente condicionó al continente.

El estallido de la crisis financiera internacional de 2007/2008 significó una interrupción a la forma en la cual las economías latinoamericanas se desempeñaban. Las finanzas públicas de los países se pusieron a prueba y los regímenes basados en estímulos a la demanda interna y precios internacionales elevados se vieron bajo presión. En los años posteriores a la crisis se configuró una situación bastante diferente a la experimentada previamente.

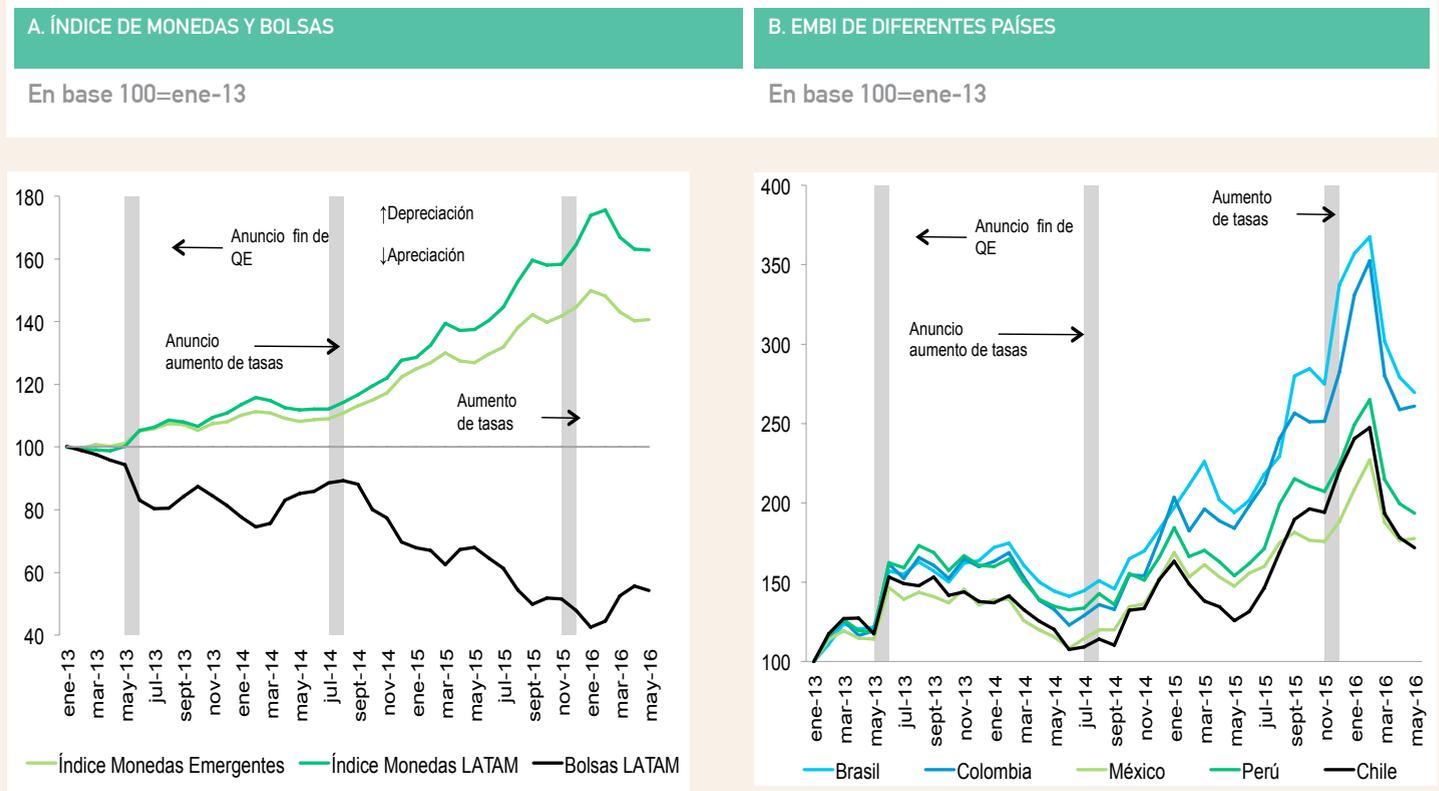
La política monetaria de Estados Unidos orientada a una tasa de interés en mínimos históricos y fuertes programas de estímulos monetarios configuraron un escenario de liquidez internacional que facilitó rápidamente la recuperación de los precios de los *commodities* y el acceso al financiamiento para las economías emergentes en los años posteriores a la crisis, permitiendo un rebote veloz y relativamente ordenado. Sin embargo, los efectos subyacentes de la crisis fueron revirtiendo el escenario positivo en el mediano plazo. En primer lugar, la “locomotora” que representaban los BRIC fue aminorando su velocidad, lo que implicó una menor demanda externa para los países de la región. La crisis internacional impactó en la dinámica de los volúmenes comerciados y en una creciente volatilidad y posterior caída de los precios de las exportaciones de la región. Por su parte, Europa evidenció una crisis económica que resaltó las diferencias entre la Europa “central” y la “periférica”, crisis de la cual aún hoy no se vislumbra una salida satisfactoria. Por último, Estados Unidos decidió el aumento de la tasa de interés luego de años de mantener niveles muy bajos y de inundar el mercado monetario con paquetes de expansión cuantitativa luego de retornar a un sendero de débil crecimiento. La estrategia defensiva de los países latinoamericanos fue heterogénea (entrada de capitales, devaluaciones cambiarias, restricciones fiscales, etc.) pero en todos los casos se verificó una caída en las tasas de crecimiento económico, lo que marcó, en alguna medida, el fin de una década de avances inéditos para el continente.

El contexto que enfrenta la región

Las economías de la región se están enfrentando a un contexto internacional adverso. El ciclo de precios de *commodities* altos, exceso de liquidez y financiamiento externo barato se terminó de agotar definitivamente en 2015. Básicamente, la región tiene dos obstáculos centrales que conforman un escenario complejo. Primero, la normalización de la política monetaria estadounidense es uno de los principales vientos de frente que están impactando en las economías emergentes. Luego de varios años de mantener la tasa de interés *Fed Funds* en el mínimo histórico entre 0,0% y 0,25% y de planes de emisión monetaria de cifras de consideración, la Reserva Federal (FED) decidió aumentar la tasa de interés en diciembre de 2015 y el proceso seguirá en los próximos meses. Esto tiene resultados ya conocidos sobre los países latinoamericanos: presión sobre las monedas que eventualmente se trasladan a precios y encarecimiento del crédito.

Para reflejar estos efectos, basta recordar los acontecimientos más recientes reflejados en el Panel de Gráficos 1. Allí se ve cómo los diferentes anuncios de la FED dispararon las cotizaciones de las monedas latinoamericanas frente al dólar, incidieron a la baja en los índices bursátiles y aumentaron el riesgo crediticio. Ante el anuncio del retiro de estímulos monetarios por parte de la FED en mayo de 2013, el Índice de Monedas Latinoamericanas (IML) se depreció 9,9% hasta agosto, mientras que el Índice Bursátil Latinoamericano (IBL) cayó 15,9%. Luego, el anuncio del aumento de la tasa en julio de 2014 produjo un aumento del IML de 14,7% y una caída del IBL de 23,2% durante la segunda parte de 2014, mientras que con la suba en diciembre de 2015 se vio un incremento de 10,9% del IML y una baja de 13,7% del IBL hasta febrero de 2016. Luego de una estabilización en los últimos meses, una nueva suba podría significar nuevas presiones sobre las monedas.

Panel de Gráficos 1



Fuente: CoFuente: JP Morgan y Morgan Stanley

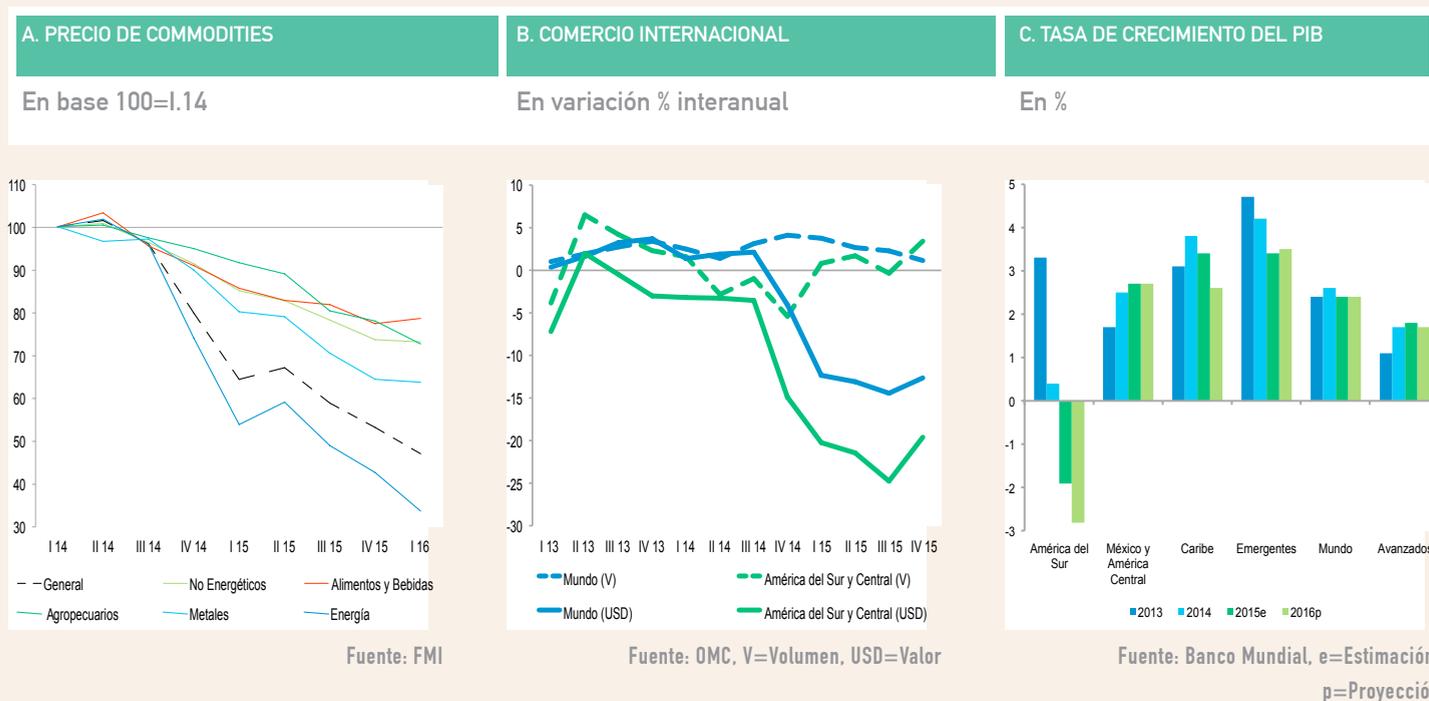
Fuente: JP Morgan

Segundo, la economía china se encuentra en un sendero de desaceleración desde 2011, envuelta en un proceso de reformas que buscan llevar a la potencia asiática a un modelo de crecimiento con mayor apalancamiento en el consumo y los servicios y menos en la inversión y la industria. La tasa de crecimiento para 2015 fue de 6,9%, por debajo del promedio de 10,2% entre 2003 y 2013. Asimismo, se están haciendo esfuerzos por una mayor integración financiera con el resto del mundo, lo que implica medidas que apunten a liberalizar la economía. Si bien este proceso de transformación en la economía china estaba pautado incluso desde antes de la crisis financiera, los resultados repercuten negativamente en el corto plazo sobre el

comercio internacional al tiempo que disminuye la fuerza del principal motor de la economía mundial. Además, los riesgos a la baja por el nivel de endeudamiento y la volatilidad del mercado financiero y el mercado inmobiliario también son amenazas potenciales.

Considerando estos dos factores externos, sumados a la débil recuperación de Europa y a las amenazas de los conflictos geopolíticos en Medio Oriente y en otras partes del mundo, se proyecta un escenario muy complicado para la región, con menores perspectivas para el crecimiento global, menores precios de los *commodities* y mayores riesgos a la baja en los mercados emergentes.

Panel de Gráficos 2



Como se puede observar en la parte A del Panel de Gráficos 2, entre el primer trimestre de 2014 (I.14) y el primero de 2016 (I.16), el índice de precio de los *commodities* cayó 52,7%, donde las mayores bajas se observaron en la energía (-66,1%) y los metales (-36,0%). Esto repercutió en los flujos de comercio internacional como se verifica en la parte B del Gráfico 2. Mientras que las cantidades se mantuvieron creciendo a tasas históricamente bajas, el valor del comercio se desplomó a partir del cuarto trimestre de 2014 (IV.14). En el caso de las exportaciones del bloque América del Sur y Central, las cantidades se recuperaron durante 2015 luego de una caída en 2014, y los valores también cayeron bruscamente.

Esta dinámica de empeoramiento de la coyuntura externa, sumada a problemas internos particulares de cada país, ya se está reflejando en el crecimiento y las perspectivas. En el gráfico C del Panel 2, se observa que de acuerdo con el Banco Mundial, las economías de América del Sur como bloque se contrajeron 1,9% en 2015 y se espera una recesión peor (-2,8%) en 2016, arrastradas por recesiones en las economías importantes de la región como Brasil, Argentina y Venezuela, mientras que varios países se encuentran en desaceleración. Distinta es la situación en los países de América Central y el Caribe, cuyas economías, al tener una vinculación comercial mayor con Estados Unidos, están siendo impulsadas en parte por la insuficiente pero constante recuperación de la principal economía mundial.

Por lo visto hasta aquí, el aumento de la tasa de interés por parte de la Reserva Federal, que se podría caracterizar como el factor *push* más importante, representaría un *shock* negativo tanto para la cuenta corriente (que ya es negativa hace años), por vía de una reducción del valor de las exportaciones, como para la cuenta capital, por el estímulo a la salida de capitales. Sin embargo, en 2015 no se observó una salida de capitales masiva en todos los países. A su vez, los menores precios de los *commodities* y la mayor fragilidad externa reflejada en una cuenta corriente negativa abre otro canal indirecto que también induciría a modificar las inversiones reales en perjuicio de las economías de la región. Esto se reflejó en la caída del flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) de 6,1% en 2015 en los países de América del Sur (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela). A este factor se le suma la desaceleración china, sus efectos sobre el comercio, y presiones inflacionarias por el aumento del tipo de cambio.

Ante una situación como la descrita, la política económica en varios países de la región parece apuntar a activar los factores *pull*, es decir, políticas orientadas a dar señales a los mercados y atraer capitales. Esto se reflejó en hechos concretos como los esfuerzos (en vano) de Brasil por no perder el grado de inversión

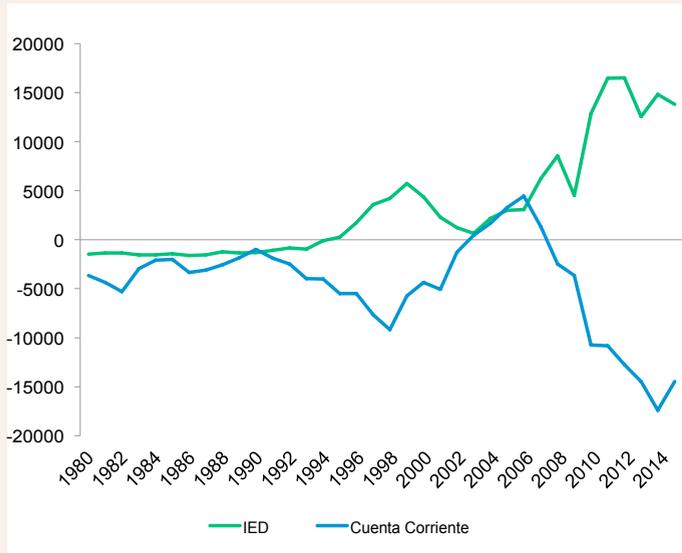
de las calificadoras y el acuerdo de la Argentina con los *holdouts*, por mencionar solo algunos. Por otro lado, desde las herramientas de política económica más tradicional, el aumento de la tasa de interés parece ser la que han utilizado varios países para manejar el frente externo. Además del fuerte aumento en la Argentina reciente y en los años anteriores en Brasil, los bancos centrales de Chile, Colombia y Perú aumentaron sus tasas de interés en los últimos meses para encauzar la tasa de inflación dentro de las bandas fijadas por los regímenes de metas de inflación a los cuales adhieren. Si bien la política monetaria restrictiva puede en ciertos contextos estabilizar las monedas y desacelerar a los precios, también tiene (y ya se está viendo en algunos casos) impactos negativos en la actividad doméstica. Por último, es importante resaltar un aspecto positivo de esta situación. A diferencia de otros momentos de la historia donde el contexto internacional se presentó adverso a la región, la situación actual, además de presentar un ajuste externo en principio no tan violento por la "gradualidad" del incremento de la tasa de interés estadounidense y el aterrizaje suave de la economía china, encuentra a los países en situaciones relativamente más holgadas.

La deuda externa como porcentaje del PIB de los países de América del Sur, una de las variables de fragilidad financiera más importante, se encuentra en niveles históricamente bajos. En 2014 se situó, según la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) en 28,5%. Sin embargo, hay que notar que los últimos tres años la deuda como porcentaje del PIB aumentó, en una reversión de la tendencia a la caída que se observó desde 2002, tal como se puede ver en el gráfico B del Panel 3. Por otra parte, el crecimiento de las reservas internacionales de los últimos años también permitió que la región hoy muestre una relación Reservas/PIB de más del 20%. Estas condiciones frente a un escenario global adverso se debieron en buena parte al ciclo favorable de los años anteriores, con precios de *commodities* altos y buenas condiciones financieras.

Panel de Gráficos 3

A. CUENTA CORRIENTE Y IED

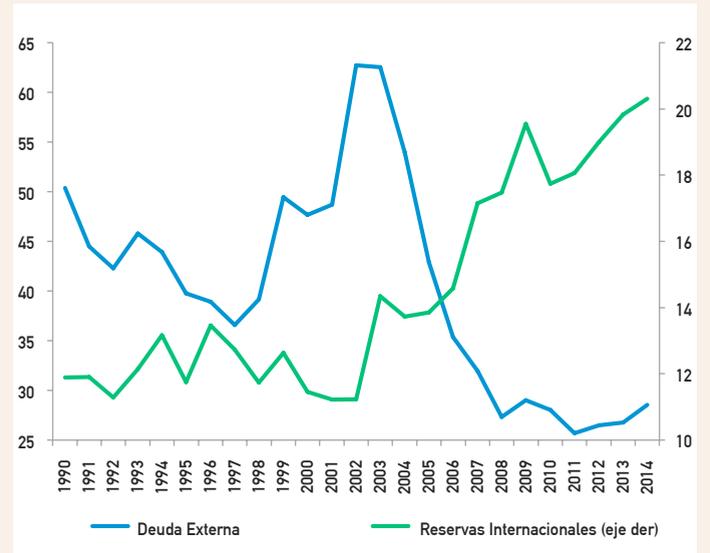
En USD M



Fuente: CEPAL

B. DEUDA EXTERNA Y RESERVAS INTERNACIONALES

En % del PIB



Fuente: CEPAL y Banco Mundial

Conclusión

En la actualidad, la región vuelve a enfrentar un escenario externo poco favorable que ya supo experimentar en otras oportunidades del pasado: tasas de interés internacionales en aumento, demanda externa retraída y volatilidad financiera y cambiaria. Al mismo tiempo, hacia el interior de la región vuelven a instalarse lo que parecen ser modelos económicos y políticos mucho más orientados a fortalecer el libre mercado, refugiándose en la confianza empresarial, y en dar señales externas a favor de la entrada de capitales. Una primera reflexión que cabe mencionar es respecto de la continuidad de los proyectos progresistas en Latinoamérica.

En este sentido, una de las explicaciones más divulgadas argumenta que el crecimiento económico en la década del 2000 fue basado exclusivamente en el elevado precio de los *commodities* primarios que exporta la región. En contraposición, adoptar esa idea implicaría desechar todo tipo de impacto que tuvo la política interna llevada a cabo por los gobiernos de los diferentes países. En este mismo sentido, aun cuando los precios internacionales indudablemente provocaron una renta considerable, la forma en la que fue distribuida esa renta y las políticas de demanda concretas llevadas adelante no pueden quedar fuera del análisis para explicar los niveles de crecimiento y desarrollo experimentados. Aun si se considera que existieron países macroeconómicamente “prudentes” y que no se “excedieron” con las políticas de estímulos a la demanda para promover el crecimiento, restaría analizar si es por eso –y solo por eso– que estos países se encuentran en una mejor situación para enfrentar el contexto externo actual.

Otra posible explicación que quedaría pendiente de análisis sería la de la dificultad para atender las nuevas demandas de una sociedad más compleja y de mayores ingresos, lo que sin duda representa para el futuro una importante reflexión acerca de los proyectos para la región a largo plazo y una de las deudas pendientes de los gobiernos anteriores: la ausencia de una industrialización más profunda y un plan de exportaciones con mayor valor agregado. Después de todo, un escenario adverso como el explicado más arriba afecta a la región dado su perfil todavía primario-exportador.

El escenario multipolar al cual se aludió inicialmente pareciera comenzar a desdibujarse ante las circunstancias aquí presentadas. En un contexto global que se complejiza cada vez más en base a la crisis prolongada en el marco de la Unión Europea (incluyendo al *Brexit* e intentos de golpes de Estado como el de Turquía), la incertidumbre de la venidera elección presidencial de los Estados Unidos y el rol del avance del terrorismo, entre otros, el escenario de los próximos años dista de ser cómodo para la región.

Por su parte, hacia adentro de la región pareciera imponerse un modelo “Pacífico” reforzado por la reciente intención de incorporar al continente a tratados de libres comercio (como el TTP) en donde todavía no están claras cuáles serían las ventajas más allá de una demanda para productos de baja elasticidad-ingreso. Está claro que estos acuerdos comerciales vendrían incentivados por ingresos de capitales a la región y, entonces, con precios y demanda externa en baja y tasas internacionales en alza, la región se aseguraría cuota de mercado e ingresos de capitales. La consecuencia de este tipo de acuerdos podría ser una primarización aún mayor de las estructuras productivas, lo cual atendería, a su vez, contra proyectos de industrialización de largo plazo. La encrucijada que se plantea, entonces, es una a la cual la región latinoamericana se ha enfrentado en más de una oportunidad. Por un lado, profundizar su sesgo exportador primario a cambio de ingreso de capitales para sostener esquemas macroeconómicos con posibles consecuencias sobre la distribución del ingreso. Por el otro, romper con esos esquemas dependientes exclusivamente de la “bondad” de los mercados internacionales y las ventajas comparativas, para profundizar los proyectos que apunten a la transformación de la estructura productiva de los países y reforzar y mejorar las condiciones sociales logradas. Sin duda que esta última alternativa, por un buen número de razones (algunas de ellas expuestas en este artículo), es mucho más difícil de llevar a la práctica. Sin embargo, el perseguir estos objetivos colectivamente por más de una década en gran parte del continente, con sus aciertos y errores, ha dejado –afortunadamente– una buena enseñanza.

CON EL CAMBIO DE GOBIERNO SE COMENZÓ A EXPERIMENTAR TAMBIÉN UN VIRAJE EN LA POLÍTICA EXTERIOR Y SOBRE TODO EN LO REFERIDO A LAS ALIANZAS REGIONALES. CON UN MERCOSUR FRENADO, LA ARGENTINA INICIÓ SU PROCESO DE ACERCAMIENTO A LA ALIANZA DEL PACÍFICO COMO ESTADO OBSERVADOR. ¿QUÉ IMPLICANCIAS TIENE ESTO PARA NUESTRO PAÍS? ¿CUÁLES SON LAS VERDADERAS INTENCIONES DEL GOBIERNO EN ESTE MOVIMIENTO? ¿ESTÁBAMOS REALMENTE ALEJADOS DE LAS ECONOMÍAS DEL PACÍFICO?

LAS DOS PUNTAS: LA ARGENTINA ENTRE EL MERCOSUR Y LA ALIANZA DEL PACÍFICO



por **CARLOS BIANCO**. *Docente-investigador de la Universidad Nacional de Quilmes y ex secretario de Relaciones Económicas Internacionales.*



Cuando pa' Chile me voy...

El pasado 30 de junio el presidente Mauricio Macri viajó a Santiago de Chile para participar como "observador" en la Cumbre de Jefes de Estados de la Alianza del Pacífico (AP). Previamente, la Cancillería argentina presentó un pedido formal para que nuestro país se transforme en "Estado Observador" del bloque de países del Pacífico.

Se trata de una novedad en materia de política exterior para la Argentina, en tanto si bien nuestro país mantiene profundas e históricas relaciones comerciales de manera bilateral con cada uno de los Estados Parte de la AP, este involucramiento institucional en el bloque del Pacífico podría tratarse de un primer paso hacia un cambio más radical en la orientación del proceso de inserción al mundo que ha transitado la Argentina en los últimos doce años.

En el presente artículo, y en primer lugar, se caracteriza a la AP en tanto proceso de integración económica. En segundo lugar, se analizan las implicancias para la Argentina de transformarse en un Estado Observador de la AP. En tercer lugar, se desmienta la acusación respecto de la falta de interés de los gobiernos kirchneristas en relación con los países de la AP. Por último, se desenmascaran las verdaderas intenciones del macrismo por detrás de este "acercamiento" a la AP.

Cruzando la Cordillera: ¿qué es la AP?

La AP fue creada el 28 de abril de 2011 en el marco de la "Cumbre de Lima para la Integración Profunda", a partir de la suscripción de la "Declaración Presidencial sobre la Alianza Pacífica" por parte de los presidentes de Colombia, Chile, México y Perú. En línea con el "Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico", tratado constitutivo del organismo suscripto el 6 de junio de 2012, la AP se trata de un "área de integración regional" conformada por Chile, Colombia, México y Perú, con los siguientes objetivos: i) construir un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; ii) impulsar un mayor crecimiento, desarrollo económico y competitividad de sus integrantes, iii) convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial y proyección al mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico.

La importancia económica de los países de la AP en relación con la región de América latina y el Caribe no es menor: en el año 2014 representó aproximadamente el 38% del PBI, el 50% del comercio exterior y el 44% del total de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) totales de América Latina y el Caribe. De acuerdo con los datos estimados a 2015, los países de la AP en conjunto cuentan con una población total de 216 millones de habitantes, un PBI per cápita promedio del orden de los 9.910 dólares, exportaciones por 567 mil millones e importaciones por 590 mil millones de dólares, e ingresos de inversión extranjera directa por unos 70 mil millones de dólares.

Individualmente, los países integrantes de la AP se caracterizan por haber firmado múltiples acuerdos de carácter comercial, tales como Tratados de Libre Comercio (TLCs), Acuerdos de Complementación Económica (ACEs) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y otros Acuerdos de Alcance Parcial (AAPs). Puntualmente, Chile posee 25 acuerdos comerciales con 64 países, México ha firmado un total de 20 acuerdos comerciales con 53 países, Perú es signatario de 19 acuerdos comerciales con 52 países, y Colombia participa de 10 acuerdos comerciales con 45 países. Una característica común a todos ellos es tener TLCs bilaterales tanto con los Estados Unidos (EE.UU.) como con la Unión Europea (UE).

El principal avance de los países de la AP en su declamado camino de "integración profunda" se trata del acuerdo comercial contenido en el "Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico", en donde se establece la creación de una zona de libre comercio (ZLC), de acuerdo con los parámetros

dispuestos en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT, por sus siglas en inglés) y del Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), ambos integrantes del corpus jurídico del Acuerdo de Marrakech que dio origen a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El Protocolo Adicional tiene como objetivo incrementar el comercio entre las partes a través de la reducción arancelaria; el establecimiento de reglas de origen comunes; la facilitación del comercio y la cooperación aduanera; la disminución de obstáculos al comercio de carácter técnico, sanitario y fitosanitario; la creación de un régimen común de compras públicas; la liberalización del comercio transfronterizo de servicios; la imposición de reglas comunes para la inversión extranjera; la reglamentación común del comercio electrónico y de los sectores financieros, marítimos y de telecomunicaciones, y el establecimiento de un régimen específico para la solución de diferencias y controversias.

En síntesis, se trata básicamente de un TLC que incluye las disciplinas y cláusulas típicas de la última generación de este tipo de acuerdos, que exceden el comercio de bienes y servicios y reglamentan aspectos adicionales del vínculo económico entre

los países firmantes, tales como las inversiones extranjeras o las compras públicas.

Luego de la fundación de la AP y de los avances que se registraron en la liberalización comercial y del resto de las disciplinas reseñadas, el 10 de febrero de 2014 se suscribió el “Primer Protocolo Adicional al Acuerdo Marco”, con la finalidad de profundizar los acuerdos comerciales bilaterales suscriptos originalmente. En términos sustantivos, en el marco de este Primer Protocolo Adicional se acordó la eliminación de aranceles al 92% del comercio de bienes entre los cuatro socios, al tiempo que se llegó al entendimiento de que el restante 8% debería desaparecer entre el corto y el mediano plazo.

Otros avances logrados en los últimos años tienen que ver con i) la creación del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), una plataforma común de integración bursátil; ii) el lanzamiento de la Plataforma de Movilidad Académica y Estudiantil, que otorga un número acotado de becas a los estudiantes de los países miembros; iii) la eliminación de las visas de negocios y turismo; y iv) el desarrollo de ciertos instrumentos para facilitar el comercio (vgr. ventanilla única de comercio exterior y digitalización de los certificados de origen), entre otros de menor relevancia.

El hecho de transformarse eventualmente en un Estado Observador de la AP no conlleva implicancia concreta alguna, más allá de participar de un par de reuniones anuales de carácter estrictamente formal con voz pero sin voto, en donde no se suelen discutir los temas sustantivos del esquema de integración, sino solo realizar un repaso somero del estado actual del proceso.

Entre cerros y quebradas: el vínculo comercial entre el Mercosur y la AP

Durante los últimos años la política exterior en materia económica del kirchnerismo hacia los países del Pacífico fue calificada de “obstruccionista”, acusándola de impedir el “acercamiento” de los países del Mercosur a los países de la AP.

Para que esta acusación pueda ser calificada como verdadera, se deberían poder validar dos hipótesis: i) una primera, de carácter objetivo, sería la existencia de un alejamiento entre ambas regiones, condición necesaria para que haya tenido lugar el supuestamente postergado acercamiento; ii) una segunda, de carácter subjetivo, sería la inexistencia de voluntad política por parte de la Argentina de hacer efectivo el acercamiento del Mercosur hacia el Pacífico.

En relación con la primera hipótesis, los datos de la realidad son más que contundentes. Respecto de la relación comercial entre la Argentina y Chile, que se administra a través del ACE N° 55, desde hace tiempo funciona una desgravación arancelaria total del comercio tanto de importación como de exportación.

En el caso del vínculo comercial bilateral con Perú, el cual es regulado a través del ACE N° 58, la Argentina tiene en la actualidad liberalizado el 99,9% de las importaciones provenientes de Perú. Por su parte, Perú tiene liberalizado el 94% de las importaciones provenientes desde la Argentina; del resto, un 4% adicional se liberalizará a partir del 1° de enero de 2019.

Respecto de Colombia, país con el que la Argentina regula su vínculo comercial mediante el ACE N° 59, el 90% de las importaciones colombianas que realiza la Argentina se encuentra absolutamente liberalizado, mientras que del resto existe un 4% adicional de productos con preferencias fijas para la importación. Por su parte, Colombia posee respecto de las importaciones provenientes desde la Argentina un 83% del comercio absolutamente liberalizado, al tiempo que a partir del 1° de enero de 2018 se adicionará un 8% más.

Por último, en relación con México, país con el cual el vínculo comercial se encuentra administrado por el ACE N° 6, efectivamente existe una mayor “lejanía” en términos comerciales: solo se encuentra absolutamente desgravado el 30% del comercio tanto de importación como de exportación. Sin embargo, se debe aclarar que durante 2015 el gobierno argentino presentó a su par mexicano una propuesta de profundización del ACE N° 6, de modo de efectivamente facilitar una mayor integración

comercial en productos en los cuales la Argentina presentaba ventajas competitivas respecto del país del norte.

En síntesis, en términos de apertura comercial, lejos de estar “alejada” de los países de la AP, la Argentina se encuentra más que cercana, con niveles de liberalización comercial en promedio más amplios desde la Argentina hacia los países de la AP que los ofrecidos inversamente. La excepción a la regla es México, en cuyo caso desde el año 2015 se estaba planteando un mayor “acercamiento”.

Respecto de la segunda hipótesis, no solo la Argentina impulsó durante 2015 un mayor acercamiento comercial con México a través de la mencionada profundización del ACE N° 6, sino que también participó activamente durante 2014 y 2015 en la propuesta de un “Plan de Acción” consensuado en el seno del Mercosur y entregado a los pares de la AP, con el objetivo de lograr mayores vínculos y sinergias económicas entre ambos bloques. Entre los principales puntos de ese “Plan de Acción” figuraban i) la profundización de todos los ACEs bilaterales entre los países del Mercosur y la AP; ii) avances en materia de facilitación del comercio (tales como la creación de certificados de origen digitales, ventanillas únicas de comercio exterior, un régimen de operadores económicos autorizados y la simplificación de procedimientos aduaneros); y iii) el desarrollo de instrumentos para promover el vínculo empresarial, tales como la participación cruzada en ferias comerciales regionales.

En síntesis, no solo que la región del Pacífico se encuentra muy “cercana” a los países del Mercosur a juzgar por la normativa vigente en materia comercial, sino que además la Argentina fue un actor principal en el impulso de las políticas necesarias para lograr un “acercamiento” aún mayor. No podría ser de otra forma, desde el momento en que los gobiernos kirchneristas definieron a la región latinoamericana como el ámbito privilegiado para la acumulación de capital y su inserción internacional, lo que tuvo su correlato en términos políticos en el rol protagónico cumplido en relación a la creación de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC).

Durante los últimos años la política exterior en materia económica del kirchnerismo hacia los países del Pacífico fue calificada de “obstruccionista”, acusándola de impedir el “acercamiento” de los países del Mercosur a los países de la AP.



Yo bailo en Chile la cueca: la Argentina como “Estado Observador” de la AP

Como se adelantó, la Argentina tuvo su bautismo de fuego como Estado Observador el pasado 30 de junio en Chile, en el marco de la Cumbre de Jefes de Estados de la AP. Sin embargo, el hecho de ser un “observador” no es un privilegio, ni una exclusividad, ni mucho menos.

La AP cuenta en la actualidad con 42 Estados Observadores, de los cuales quince corresponden a países europeos (España, Portugal, Francia, Bélgica, Reino Unido, Países Bajos, Dinamarca, Polonia, Finlandia, Suecia, Alemania, Hungría, Austria, Italia, Grecia y Suiza); trece se encuentran en el continente americano (Uruguay, Paraguay, Ecuador, Panamá, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Trinidad y Tobago, República Dominicana, Haití, Estados Unidos de América y Canadá); nueve pertenecen al Asia (China, Indonesia, Singapur, Tailandia, República de Corea, Japón, India, Israel, Turquía y Georgia); dos se encuentran

localizados en Oceanía (Australia y Nueva Zelanda), y uno en el continente africano (Marruecos). Dentro de estos 42 Estados Observadores, Costa Rica y Panamá se han candidateado para ingresar como Estados Parte del mecanismo de integración. Más allá de esta descripción cuantitativa, en términos cualitativos ser un Estado Observador de la AP significa poco y nada. Básicamente, los observadores pueden participar de aquellas reuniones presidenciales y ministeriales de la AP a las que sean invitados, aunque solo con derecho a voz. Allende el “guiño político”, la ventaja de ser un Estado Observador (respecto de no serlo) es básicamente el intercambio de experiencias y el acceso a información sobre el avance del proceso de integración al que eventualmente se puede acceder en dichas reuniones. Sin embargo, la experiencia indica que en las reuniones de las cuales participan los Estados Observadores no suelen incluir en la agenda ni discutir los aspectos sustantivos del proceso, sino que son estrictamente informativas de asuntos superficiales del esquema de integración.

El proyecto político y el modelo económico macrista ven a la integración regional en general, y al Mercosur en particular, como meras plataformas de exportación de los productos en los que la Argentina ya cuenta con ventajas competitivas de carácter estático, vinculadas con la cantidad y calidad de nuestros recursos naturales.

En términos operativos, para transformarse en un Estado Observador de la AP el país interesado debe solicitarlo por escrito a la Presidencia Pro Témpore de la AP –actualmente en manos de Chile–, quien lo comunica a los Estados Parte para su consideración en el marco del Consejo de Ministros. Para la admisión, se requiere la aprobación unánime del Consejo de Ministros, que además deberá definir las condiciones de la participación de dicho Estado en su carácter de Observador. Este proceso ya fue realizado por la Cancillería argentina y se descuenta que el conjunto de los Estados Parte de la AP validará la petición.

En síntesis, el hecho de transformarse eventualmente en un Estado Observador de la AP no conlleva implicancia concreta alguna, más allá de participar de un par de reuniones anuales de carácter estrictamente formal con voz pero sin voto, en donde no se suelen discutir los temas sustantivos del esquema de integración, sino solo realizar un repaso somero del estado actual del proceso.

Dos puntas tiene el camino: la región como espacio de acumulación o como plataforma de exportación

La solicitud realizada por la República Argentina para constituirse como Estado Observador de la Alianza del Pacífico, desde un punto de vista estrictamente económico, no conlleva ni oportunidades ni peligros. Se trata de una mera formalidad. Sin embargo, desde un punto de vista político o simbólico, dice mucho.

En primer lugar, se puede aventurar que se trata de un primer movimiento de carácter político y simbólico en el marco de una estrategia de mediano plazo tendiente a que Argentina se transforme en un Estado Parte de la AP.

En tal caso, y en términos formales, nuestro país ya cumple con las condiciones requeridas como para presentar su candidatura a Estado Miembro. Según con el “Acuerdo Marco” que da nacimiento y regula la AP, en caso de que un Estado Observador tenga interés en pasar a ser un Estado Parte, deberá tener suscritos acuerdos de libre comercio con al menos la mitad de los Estados Parte. La Argentina ya cuenta con ACEs lo suficientemente amplios como para ser interpretados como TLCs con Chile, Perú y Colombia.

Si la solicitud es aceptada por los Estados Parte de manera unánime, la Argentina tendría un año calendario (con posibilidad de prórroga) como para cumplimentar el conjunto de condiciones necesarias para iniciar el proceso de adhesión a la AP. Básicamente, se trata de que el candidato acepte sin reserva alguna el texto del “Acuerdo Marco” y el resto de los instrumentos y compromisos acordados por el Consejo de Ministros de la AP, y que tenga suscritos acuerdos de libre comercio con todos los Estados Parte de dicho bloque. En ese caso, nuestro país debería primero en avanzar en un TLC con México en el marco del ACE N° 6 de ALADI, cumpliendo con los parámetros dispuestos en el Artículo XXIV del GATT, puntualmente con aquel que reza que en el acuerdo “se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (...) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio”.

En todo caso, la decisión respecto de la adhesión de un nuevo Estado Parte también debería ser tomada por unanimidad de los Estados Parte, hecho que se formalizaría a través de un Pro-



En términos de apertura comercial, lejos de estar “alejada” de los países de la AP, la Argentina se encuentra más que cercana, con niveles de liberalización comercial en promedio más amplios desde la Argentina hacia los países de la AP que los ofrecidos inversamente. La excepción a la regla es México, en cuyo caso desde el año 2015 se estaba planteando un mayor “acercamiento”.

toloco de Adhesión a ser ratificado por todos los Estados Parte de la AP.

En segundo lugar, y siguiendo con la trayectoria instrumental descripta arriba, la Argentina no podría avanzar con esa estrategia sin que antes el Mercosur modifique su propia normativa. En efecto, hoy en día los países del Mercosur no se pueden sumar de manera individual como Estados Parte a la AP, ya que tanto el Tratado de Asunción de 1991 (constitutivo del Mercosur) como la Resolución CMC 32/00 indican que los países del Mercosur deben tener una política comercial y un arancel externo común (AEC). De acuerdo con esto, los países del Mercosur deben negociar en bloque la realización de acuerdos comerciales con países de extrazona, como sería el caso de los países de la AP. Por ende, para poder sumarse a cualquier otro acuerdo (por ejemplo, la AP) como Estado Parte, primero se debería “flexibilizar” o “degradar” al Mercosur, dejando de lado su estatus actual de “Unión Aduanera” –es decir, de bloque económico con una política comercial común– para pasar a conformar un mero

TLC –que no requiere de una política comercial común, sino solamente la liberalización comercial intrazona–.

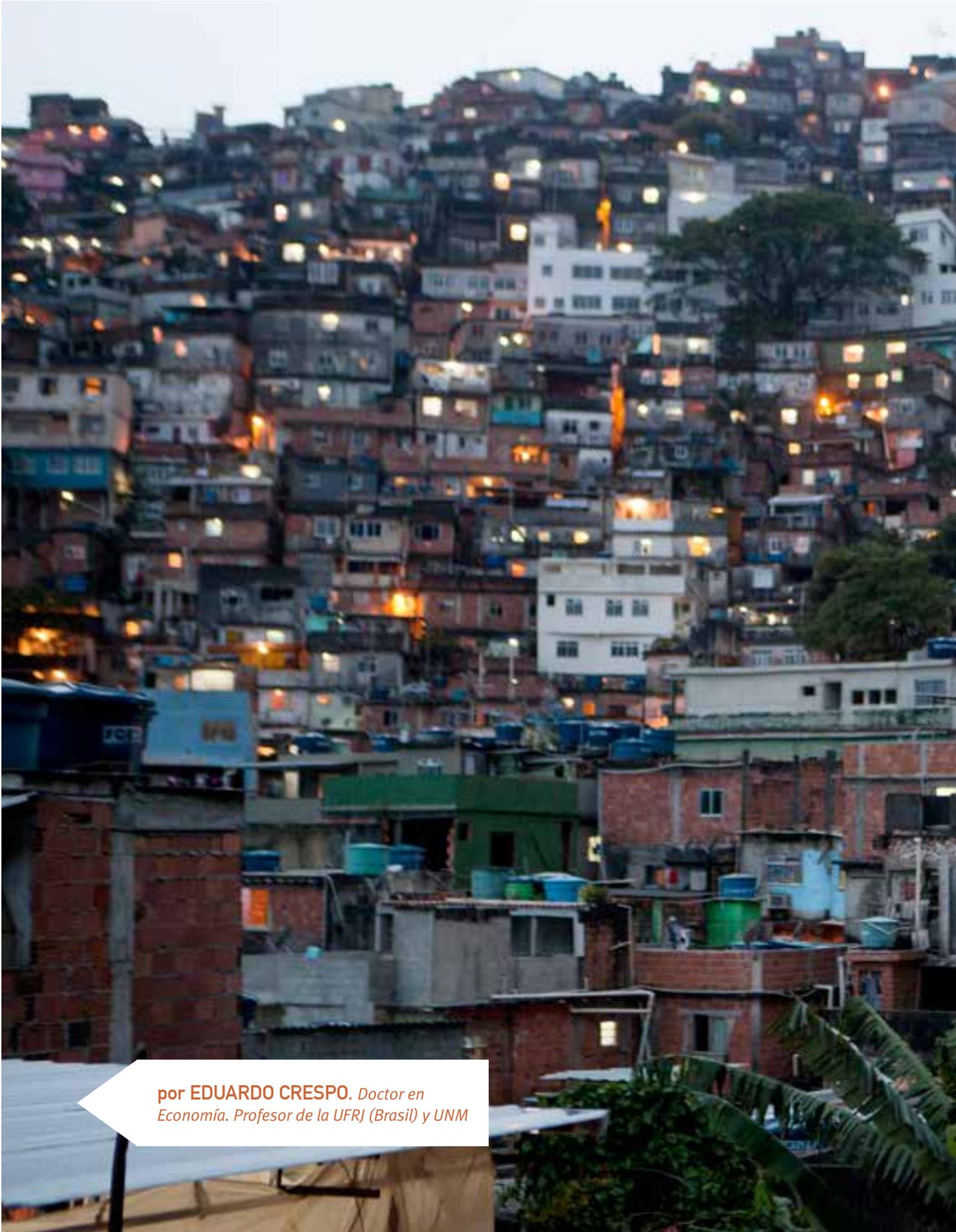
Una vez hecho esto, los países del Mercosur podrían sumarse individualmente a la AP, ya que de acuerdo con el tratado constitutivo de esta última, los países pueden pasar a ser tanto Estados Parte como Estados Observadores de manera individual, pero no así en tanto bloque de países.

En tercer lugar, esta decisión de pasar a formar parte de la AP como Estado Observador quizá también responda a una estrategia de más largo plazo de formar parte de otros megaacuerdos regionales, tales como el Trans-Pacific Partnership (TPP), dentro del cual ya se encuentran insertos tres de los cuatro Estados Parte de la AP (Chile, Perú y México). De hecho, ya se produjeron declaraciones en este sentido por parte de funcionarios de alto rango del gobierno macrista.

En suma, el problema de participar de la AP –sea como Estado Observador primero o como Estado Parte después– no es la AP en sí misma, sino la “degradación” del Mercosur que se necesitaría para poder avanzar en tal sentido, lo que permitiría a posteriori que la Argentina pueda negociar individualmente e ingresar a otros acuerdos que sí serían peligrosos para el bienestar futuro de los argentinos, tales como el TPP. En tal sentido, podría sentenciarse que a cada proyecto político y a cada modelo económico les corresponde su estrategia de inserción internacional en general, y de vinculación regional en particular.

El proyecto político y el modelo económico kirchnerista necesitó para su desarrollo de un esquema de inserción internacional que priorizaba a la región en general, y al Mercosur en particular, como espacios de acumulación a partir de los cuales intentar obtener las economías de escala y aprendizaje necesarias para la proliferación de ciertos sectores industriales en condiciones más o menos competitivas a escala global.

Por el contrario, el proyecto político y el modelo económico macrista ven a la integración regional en general, y al Mercosur en particular, como meras plataformas de exportación de los productos en los que la Argentina ya cuenta con ventajas competitivas de carácter estático, vinculadas con la cantidad y calidad de nuestros recursos naturales. En tal sentido, se expresa el interés de formar parte de un acuerdo como la AP que fue definido en esos mismos términos desde su inicio, para luego eventualmente pasar a formar parte de otros acuerdos de mayor magnitud pero que por detrás tienen la misma concepción librecambista.



por **EDUARDO CRESPO**. *Doctor en Economía. Profesor de la UFRJ (Brasil) y UNM*



DESDE SU INDEPENDENCIA, BRASIL EXPERIMENTÓ NUMEROSAS FASES DE EXPANSIÓN Y ESTANCAMIENTO. COMO EN EL RESTO DE LA REGIÓN, DESDE LA RECUPERACIÓN DEMOCRÁTICA NUNCA SE LOGRÓ RESTABLECER LOS NIVELES DE INCLUSIÓN Y DESARROLLO ALCANZADOS EN LA ETAPA INDUSTRIALIZADORA. EN MOMENTOS EN LOS QUE EL PAÍS ATRAVIESA UNA PROFUNDA CRISIS INSTITUCIONAL, ES PRIORITARIO MODIFICAR EL BALANCE DE LAS RELACIONES DE PODER PARA EVITAR QUE EL APARATO ESTATAL TERMINE POR DESCOMPONERSE COMPLETAMENTE.

BRASIL: LA VUELTA AL ESTANCAMIENTO RELATIVO

Desde su independencia, Brasil experimentó numerosas fases de expansión y estancamiento. A grandes rasgos se pueden distinguir tres etapas claramente diferenciadas. La primera comenzó en las últimas décadas del siglo XIX y se prolongó hasta la Revolución de 1930. La segunda se cerró con la crisis internacional de la década de 1980. La tercera comenzó entonces y continúa hasta la actualidad. Analizamos cada período en las secciones subsiguientes y al final ofrecemos una breve conclusión.

La crisis de la deuda de los años '80 demolió la alianza desarrollista que en forma tácita integraban algunos sectores empresariales, sindicatos, empleados de empresas públicas y la burocracia estatal, especialmente las fuerzas armadas. En su reemplazo surgió una fluctuante coalición de sectores proclives a políticas neoliberales, de la que forman parte ruralistas, grupos financieros locales e internacionales, iglesias evangélicas, la Federación de Industrias del Estado de San Pablo (FIESP), medios de comunicación y amplias capas de la clase media.

Orden oligárquico y estancamiento relativo

En el primer período la economía brasileña reprodujo algunos rasgos característicos de toda la región latinoamericana durante su inserción “periférica” en la división internacional del trabajo. Desde la segunda mitad del siglo XIX el comercio internacional experimentaba una enorme expansión debido a la revolución de los transportes, ocasionada por la introducción del ferrocarril, el barco a vapor y el telégrafo (Findlay y O'Rourke, 2007). A diferencia de otros espacios de acumulación, como la Argentina, que se activaron en términos capitalistas durante esta etapa, el territorio brasileño ya estaba conectado al comercio internacional desde su temprana colonización por los portugueses en el siglo XVI, en su específica función de proveedor de productos tropicales como el azúcar y el algodón. La denominada “primera globalización” del siglo XIX no fue la excepción, ya que entonces Brasil se vinculó a las grandes corrientes del comercio y la inversión internacionales mediante la exportación de café y caucho amazónico, este último durante una coyuntura breve pero espectacular (Caio Prado Jr., 1942; y Furtado, 1959).

Pero la performance de Brasil no fue similar al resto de la región, ya que acabó dicho período como el país más pobre de Latinoamérica (Bértola y Ocampo, 2010)¹. El ingreso per cápita brasileño alcanzaba apenas un 54% del promedio regional en 1929. A diferencia de las economías organizadas en torno a la exportación de productos de agricultura templada, como Argentina, Uruguay y en menor medida Chile, Brasil se ajustó a los patrones típicos del desarrollo tropical. En ese entonces los trópicos afrontaban condiciones opuestas a las regiones templadas. Los términos de intercambio fueron comparativamente desfavorables (Lewis, 1971). La transferencia de tecnologías agrícolas europeas, propias de la segunda revolución industrial, fueron prácticamente nulas debido a las diferencias medioambientales. Y en la mayoría de los casos se trató de sociedades que debieron lidiar con herencias coloniales perversas, como los resabios culturales e institucionales de la esclavitud² y el latifundio.

No obstante esta pesada herencia, el auge del café se distinguió de los otros ciclos de exportación tropical con centro en el norte y nordeste del territorio brasileño. La región cafetera de San Pablo se vio beneficiada al heredar las principales infraestructuras de la revolución industrial, como ferrocarriles, energía eléctrica y una sofisticada red de servicios comerciales y financieros, además de contar con una masa crítica de mano de obra calificada (Cardoso de Mello, 1975; y Warren, 1971). Por todo esto el proceso de industrialización germinó en territorio paulista abonado por el café, tendencia que se consolidó en el período siguiente acentuando las ya profundas asimetrías regionales.

Desarrollismo y ascensión nacional

El derrumbe económico de 1929 provocó una dramática caída de las exportaciones de café. La profunda crisis económica desencadenada a partir de allí facilitó las condiciones políticas para la Revolución de 1930, que acabó derribando el orden político oligárquico de la “República Vieja”. Desde entonces se profundizaron las tendencias industrializadoras que ya se observaban desde fines del siglo XIX, solo que ahora la industrialización recibiría el impulso consciente y activo del Estado. En esta etapa se pueden distinguir tres procesos de nítida raigambre desarrollista: los gobiernos de Getulio Vargas (1930-1945 y 1951-1954), la presidencia de Juscelino Kubitschek (1956-1961) y la fase desarrollista de la dictadura militar (1967-1979).

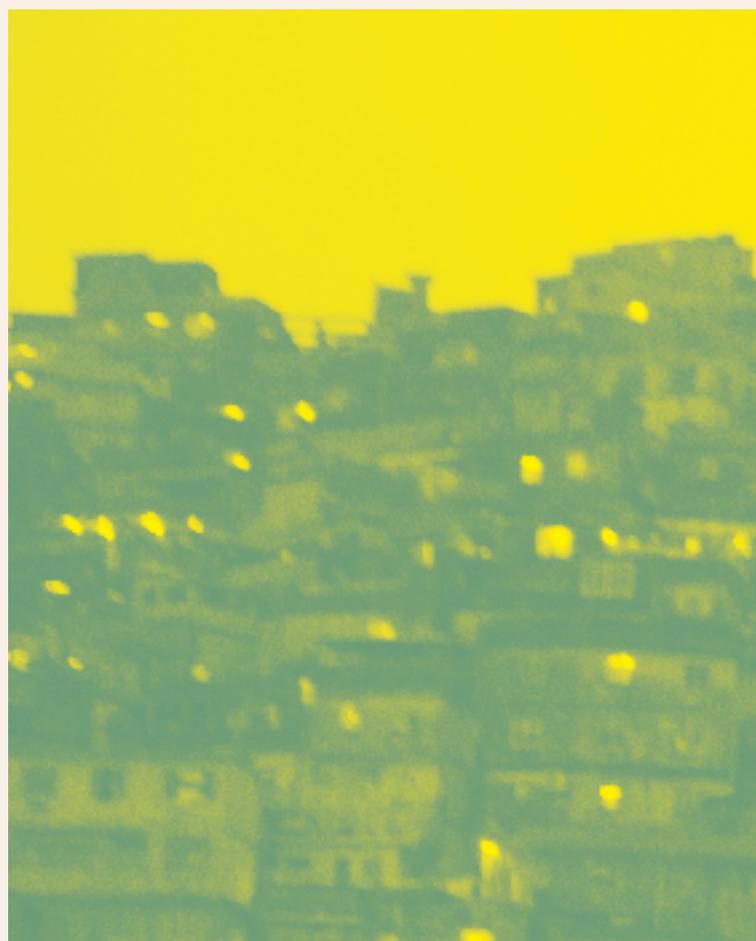
Vargas impulsó la denominada política de “sustitución de importaciones” que pese a sus numerosos sobresaltos se mantuvo prácticamente inalterada hasta 1980. Durante su gobierno fueron creadas la Compañía Siderúrgica Nacional, la minera Vale do Rio Doce, se inició la exploración de hidrocarburos con la fundación de Petrobras, se inauguró la Hidroeléctrica Vale do São Francisco y el Banco Nacional de Desarrollo (BNDES). También se propiciaron notables avances en materia de derechos laborales. Fue creada la justicia del trabajo, se limitó la jornada laboral y se instauró la institución del salario mínimo, marco de referencia fundamental en materia distributiva.

Durante la gobierno de Kubitschek la economía brasileña dio un salto cualitativo extraordinario. La capital del Estado federal fue trasladada a Brasilia y la promoción de la inversión extranjera directa derivó en la instalación de las multinacionales automotrices. El presidente lanzó el llamado “Plan de metas” (1956-1961)³, consistente en ambiciosos proyectos de infraestructura orientados a superar cuellos de botella en áreas estratégicas como energía, transportes, industrias de base, educación, salud y agricultura. Para ello se construyeron 24 mil kilómetros de carreteras pavimentadas, se amplió la provisión de energía en todo el territorio nacional y se avanzó en la producción de petróleo y usinas hidroeléctricas. Estas inversiones facilitaron la apertura de nuevas fronteras agrícolas, especialmente en la región oeste, lo que derivó décadas después en la “revolución verde del cerrado brasileño”. Los cinco años de Kubitschek terminaron con una media de crecimiento de 7% al año, aunque sobre el final de su mandato la economía enfrentó una restricción externa por estrangulamiento de la balanza de pagos, lo que derivó en aceleración inflacionaria y menores tasas de crecimiento para el gobierno subsiguiente, factores que facilitaron el golpe militar de 1964.

Luego de un breve interregno de estabilización de cuño liberal tras el golpe encabezado por el general Castelo Branco

(1964-1967), el régimen militar se volcó hacia una renovada orientación keynesiana y desarrollista a partir de la presidencia de Artur da Costa e Silva (1967-1969), tendencia que se mantuvo durante el gobierno del general Emílio Garrastazu Médici (1969-1974), quien también impulsó el Primer Plan Nacional de Desarrollo, conocido como "I PND" (1972-1974). El gobierno militar propició una fuerte expansión del crédito y buscó profundizar la industrialización en base a la sustitución de importaciones. Las empresas estatales ampliaron sus inversiones buscando consolidar industrias de base, como siderurgia, petroquímica, construcción naval y energía eléctrica. La construcción civil y las grandes obras de infraestructura recibieron un fuerte empuje gracias a obras "faraónicas" como el Puente Rio-Niterói y la represa Itaipú –que entre otros objetivos buscaba dar los primeros pasos hacia la integración de Brasil y Paraguay que luego se extendería a los demás países de la Cuenca del Plata–. Se abrió la central nuclear Angra 1, se creó la carretera transamazónica (la tercera de Brasil) y se montó una red para monitorear y cubrir con imágenes de radar todo el territorio brasileño, en especial la Amazonia. En el denominado "Milagro Brasileño" la economía creció de 1968 a 1973 a una tasa promedio superior a 10% al año, llegando a 14% en 1973. Para realizar un balance equilibrado del desarrollismo militar, no obstante, debe tenerse en cuenta que pese a las fantásticas tasas de crecimiento, los índices que estimaban la desigualdad brasileña se ubicaron entre los más elevados del planeta. La represión sindical y las disposiciones contrarias a los trabajadores, como los ajustes del salario mínimo por debajo de la inflación, concentraron el ingreso en pocas manos, consolidando una asimetría social que tendría nefastas consecuencias para la consecución del desarrollo económico en tiempos democráticos.

El *shock* petrolero de 1973 significó un duro golpe para la economía brasileña, ya que 80% de todo el petróleo consumido en el país era importado. El gobierno del general Ernesto Geisel (1974-1979) enfrentó la situación profundizando en la dirección desarrollista mediante el ambicioso proyecto denominado "Segundo Plan Nacional de Desarrollo", conocido como "II PND" (1975-1979), que se abocó a promover la elaboración de insumos básicos, bienes de capital, alimentos, energía, electrónica y química fina. Su objetivo principal era superar el encarecimiento petrolero aumentando la capacidad de producción nacional de energía mediante la exploración y refinamiento local de petróleo. También se acudió a fuentes alternativas como el alcohol y la energía nuclear. El Plan Pro-alcohol, por ejemplo, logró reemplazar una porción sustancial de automóviles movidos por





naftas por ejemplares basados en etanol, un derivado de la caña de azúcar local.

Los dos planes de desarrollo se financiaron mediante una combinación de capital local y extranjero. El primero, en moneda doméstica, provenía principalmente del BNDES, mientras que el segundo se sustentaba en “petrodólares” canalizados por el sistema financiero internacional a tasas bajas. Ese endeudamiento apuntaba a sustentar el déficit de balanza de pagos ocasionado por el elevado crecimiento económico con el consecuente aumento de la demanda por insumos y tecnologías importados. La crisis de la deuda externa desatada a partir de la suba de la tasa básica de interés dispuesta por la autoridad monetaria de Estados Unidos, en 1979, interrumpió el proceso de crecimiento. Así se cerró una etapa histórica, ya que la crisis acabó desatando fuerzas sociales que se combinaron en coaliciones políticas neoliberales que acabaron marginalizando a los promotores del desarrollismo.

Durante esta etapa Brasil se contó entre los países de mayor crecimiento mundial. Desde 1945 a 1980 su PBI creció a una tasa promedio de 7%, la mayor de Latinoamérica. El PBI per cápita brasileño, que inició este período como el menor de la región, tendió a converger a la media latinoamericana hasta alcanzar un 95% de la misma en 1980 (Bertola y Ocampo, 2010). A partir de entonces la economía brasileña comenzó un largo ciclo de estancamiento relativo, signado por una inserción al mercado mundial centrada en materias primas y el abandono de las políticas activas.

El retorno de la democracia en 1985 coincidió –como sucedió en casi toda Sudamérica– con la mayor crisis sufrida por la región desde los años '30. El colapso de las cuentas externas se tradujo en elevadas tasas de inflación y estancamiento, que luego derivaron en hiperinflación y recesión al inicio de los años '90.

Caminando hacia atrás

El retorno de la democracia en 1985 coincidió –como sucedió en casi toda Sudamérica– con la mayor crisis sufrida por la región desde los años '30. El colapso de las cuentas externas se tradujo en elevadas tasas de inflación y estancamiento, que luego derivaron en hiperinflación y recesión al inicio de los años '90. Si bien el programa neoliberal ya era defendido por algunos sectores de la sociedad brasileña, en especial medios de comunicación, bancos y la fracción dominante del empresariado, el colapso macroeconómico facilitó las condiciones políticas que derivaron en medidas de ajuste fiscal y monetario, privatizaciones y la imposición de instituciones neoliberales durante la década de 1990.

Aunque se recuperó la estabilidad de precios a partir de 1994 con la introducción del Plan Real –que establecía la cotización del dólar en una paridad fija– la economía brasileña se hundió en el estancamiento. Durante los ocho años de gobierno de Fernando Henrique Cardoso (1995-2003), el PIB per cápita creció apenas 6,3%⁴ y pese a ello la economía no se libró de las inestabilidades macroeconómicas del período previo, como se pudo comprobar durante la devaluación de 1999, que resultó en el conjunto de instituciones macroeconómicas que restringen hasta hoy los grados de libertad fiscal y monetaria del gobierno. Es el caso del régimen de Tipo de Cambio Flotante, el Plan de Metas Inflacionarias y la ley de Responsabilidad Fiscal. La llegada del Partido de los Trabajadores (PT) al gobierno en 2003 coincidió con una fase espectacular de la economía mundial, especialmente favorable para Brasil. Mejoraron los términos de intercambio, las tasas de interés internacionales fueron

permanentemente bajas –con la consiguiente abundancia de capitales– y se observó un creciente comercio “Sur-Sur” o “intra-periferia”, impulsado por la expansión asiática. La economía brasileña volvió a crecer a tasas razonables⁵ con bajos niveles de inflación, sin que el nuevo gobierno tuviese que asumir el costo político de abandonar los fundamentos macroeconómicos heredados de la presidencia anterior. Incluso pudo implementar un fuerte ajuste fiscal y monetario al inicio del primer mandato sin mayores consecuencias sobre los niveles de producción y de empleo⁶. Brasil no solo retomó el crecimiento sino que redujo la desigualdad en términos personales, funcionales y geográficos. La pobreza se contrajo apreciablemente, aumentaron los salarios y se registraron fuertes tasas de crecimiento del consumo impulsadas por el crédito, que creció al compás de la creciente formalización del mercado de trabajo (Summa, 2014). Pese a todas estas mejoras, el PT tampoco se propuso retomar la agenda desarrollista ni impulsó políticas de industrialización como las del pasado. Exceptuado el breve y trunco intento de recobrar niveles sustentables de inversión pública con el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), la infraestructura urbana y productiva siguió el indeclinable deterioro iniciado en los años ochenta. A partir de 2011, con la llegada a la presidencia de Dilma Rousseff, cediendo a presiones sectoriales, el gobierno recortó la inversión pública (Serrano y Summa, 2012) e implementó un conjunto de medidas contractivas como subas de tasas de interés y devaluación del real. A esto se agregó el estancamiento de las exportaciones como resultado de la desaceleración del comercio mundial. El consumo paulatinamente tendió a paralizarse, ya que el endeudamiento familiar alcanzó



Si el balance de las relaciones de poder entre las fuerzas domésticas no se modifica, Brasil continuará por el sendero del estancamiento, la sistemática ruptura de los lazos de solidaridad social y la alarmante descomposición del aparato estatal, con funestas consecuencias para la región.

niveles críticos, en parte porque la tasa de interés por los nuevos créditos siempre fue superior a la tasa de crecimiento salarial y también porque se fue agotando el flujo de nuevos tomadores de crédito oriundos de la formalización en el mercado de trabajo. Dado este conjunto de factores, la economía brasileña a partir de 2011 comenzó a sufrir una desaceleración que culminó en un completo estancamiento en 2014. La única respuesta del gobierno fue reducir impuestos al capital buscando “estimular la inversión”, medida cuyo único resultado fue deteriorar las cuentas fiscales, lo que resultó en el siguiente dilema: incumplir la ley de responsabilidad fiscal o implementar un ajuste macroeconómico pro-cíclico. El PT optó por la segunda alternativa, con consecuencias económicas y políticas fatales. La economía cayó 3,8% en 2015 y se espera un guarismo aún superior en 2016, en tanto que Dilma Rousseff fue destituida por un juicio político que contó con el apoyo mayoritario de la población.

La crisis de la deuda de los años '80 demolió la alianza desarrollista que en forma tácita integraban algunos sectores empresariales, sindicatos, empleados de empresas públicas y la burocracia estatal, especialmente las fuerzas armadas. En su reemplazo surgió una fluctuante coalición de sectores proclives a políticas neoliberales, de la que forman parte ruralistas, grupos financieros locales e internacionales, iglesias evangélicas, la Federación de Industrias del Estado de San Pablo (FIESP), medios de comunicación y amplias capas de la clase media. La *performance* económica durante esta nueva etapa fue sumamente decepcionante. De 1980 a 2015 la tasa de crecimiento del PIB per cápita brasileño acabó octava entre diez países de América del Sur⁷, mientras que de 2003 a 2015 se situó en el último lugar⁸.

Conclusión

A partir de 1930 Brasil inició un proceso de desarrollo gracias al cual pasó de ser el país más pobre de Latinoamérica a colocarse, a fines de los años 1970, como una dinámica potencia regional capaz de liderar el crecimiento –y eventualmente el proceso de integración– de toda la región sudamericana. Pero el colapso económico provocado por la crisis de la deuda activó una rearticulación de actores políticos domésticos e internacionales que facilitó la implementación de medidas neoliberales y el desguace de las principales instituciones desarrollistas. Si el balance de las relaciones de poder entre las fuerzas domésticas no se modifica, Brasil continuará por el sendero del estancamiento, la sistemática ruptura de los lazos de solidaridad social y la alarmante descomposición del aparato estatal, con funestas consecuencias para la región.

Pese a todas estas mejoras, el PT tampoco se propuso retomar la agenda desarrollista ni impulsó políticas de industrialización como las del pasado. Exceptuado el breve y trunco intento de recobrar niveles sustentables de inversión pública con el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), la infraestructura urbana y productiva siguió el indeclinable deterioro iniciado en los años ochenta.

Notas

1. Debe hacerse la salvedad de que en los cuadros elaborados por los autores, en base a CEPAL y Madisson (2001), no se cuentan datos de Bolivia, Nicaragua, Panamá, Paraguay y República Dominicana.
2. Desde el siglo XV hasta la total abolición en el continente, Brasil recibió 35% de todos los esclavos comercializados en el Atlántico y fue el último país en terminar con dicha práctica. Ver Hugh Thomas (1997).
3. Con Kubitschek se inició la tradición desarrollista brasileña consistente en promover planes “quinquenales” —aunque no siempre fueron cinco años— con metas explícitas en materia de desarrollo.
4. Banco Central do Brasil (<http://www.bcb.gov.br/pt-br/#!/home>).
5. El PIB per cápita creció 2,7% al año durante los ocho años en que Luiz Inácio Lula da Silva estuvo en la presidencia. Fuente: www.ibge.gov.br.
6. Para más detalles ver <http://cartamaior.com.br/?%2FEditoria%2FEconomia%2F2015-o-novo-2003-%2F7%2F33428>.
7. Solo Bolivia y Venezuela tuvieron desempeños inferiores a Brasil.
8. La comparación incluye solo los países latinos, es decir, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Bibliografía

- Bértola, Luis y Ocampo, José Antonio. *Desarrollo, vices y desigualdad: Una historia económica de América Latina desde la independencia*. CEPAL, 2010.
- Cardoso de Mello, João Manuel. *O Capitalismo Tardío*. Editora Unesp, 1975.
- Findlay, Ronald y O'Rourke, Kevin H. *Power and Plenty. Trade, war, and the world economy in the second millennium*. Princeton University Press, 2007.
- Furtado, Celso. *Formação econômica do Brasil*. Companhia das Letras, 1959.
- Lewis, Arthur. *Tropical Development 1880-1913: Studies in Economic Progress*. Northwestern University Press, 1971.
- Madisson, Angus. *The World Economy: A Millennial Perspective*, Centro de Desarrollo de la OCDE. París, 2001.
- Prado, Caio Jr. *Historia Econômica do Brasil*. Editora Brasiliense, 1942.
- Serrano, F. y Summa, R. *A desaceleração rudimentar da economia brasileira desde 2011*. OIKOS, Rio de Janeiro, Volume 11, n.2, 2012, www.revistaikos.org pgs 166-202.
- Summa, Ricardo. *Mercado de trabalho e a evolução dos salários no Brasil*. UFRJ, Discussion Paper 013, 2014.
- Thomas, Hugh. *The Slave Trade, The Story of the Atlantic Slave Trade: 1440-1870*, Simon & Schuster Paperbacks, New York, c. 1997.
- Warren, Dean. *A industrialização de São Paulo, 1880-1945*. Difusão Européia do Livro, Editora da Universidade de S. Paulo, 1971.



EL REGRESO DE LAS DEUDAS EXTERNAS. UN NUEVO CAPÍTULO EN LA HISTORIA FINANCIERA Y POLÍTICA LATINOAMERICANA

EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS HAN REGISTRADO UN AUMENTO NOTORIO DE SU ENDEUDAMIENTO. ESTA TENDENCIA ESTÁ VINCULADA AL DECLIVE PRONUNCIADO DEL CICLO DE AUGE DE LAS EXPORTACIONES PRIMARIAS DE LA REGIÓN Y A LA NECESIDAD DE CUBRIR LOS DÉFICITS CRECIENTES DE LAS CUENTAS PÚBLICAS. ANTE ESTA NUEVA COYUNTURA, QUE COINCIDE ADEMÁS CON UN VIRAJE POLÍTICO HACIA LA DERECHA EN LA MAYORÍA DE LOS PAÍSES, ES FUNDAMENTAL APRENDER LAS LECCIONES DE LA HISTORIA PARA EVITAR QUE LOS CIUDADANOS CONTRIBUYENTES SUFRAN LAS CONSECUENCIAS DE UNA GLOBALIZACIÓN FINANCIERA QUE AVANZA A PASOS AGIGANTADOS.





por **CARLOS MARICHAL.**
El Colegio de México

En los últimos dos años, el tema de las deudas externas latinoamericanas ha regresado para colocarse en el centro de atención en algunos medios masivos, sobre todo por el aumento notorio del endeudamiento. Esta tendencia se vincula con el declive pronunciado del gran ciclo de auge en las principales exportaciones de materias primas de la región, el cual arrancó hacia 2002 y continuó hasta fines de 2012. Este *súper ciclo de commodities*, como lo ha denominado José Antonio Ocampo, aseguraba que los gobiernos y sobre todo los bancos centrales en la región pudieran acumular cuantiosas reservas y cubrir el servicio de sus deudas externas con holgura durante un decenio. En cambio, hoy en día, la situación ha cambiado de manera dramática, y más enfáticamente para los grandes exportadores de petróleo –como México y Venezuela– así como los gobiernos que han sido grandes inversores en proyectos petroleros como Brasil. Todos sufren marcadamente por la caída en los precios del oro negro y, por lo tanto, se han visto obligados a *acelerar* su endeudamiento para cubrir déficits crecientes en las cuentas públicas. Por su parte, en el caso bastante singular de la Argentina, ha sido el acuerdo que ha ratificado la flamante administración de Mauricio Macri con los *fondos buitres* lo que está empujando a su gobierno a profundizar el endeudamiento externo desde el presente año.

Todas estas graves circunstancias vuelven a colocar a los países latinoamericanos en una situación de relativa debilidad y, al mismo tiempo, propicia la multiplicación de críticas por parte de los medios conservadores y de la banca multilateral sobre la debilidad financiera de muchos gobiernos de la región: de nuevo se escuchan llamados para que se apliquen “reformas estructurales”, incluyendo nuevas privatizaciones de empresas públicas, políticas de congelamiento de salarios, acompañadas por una

mayor “flexibilidad laboral” (es decir, facilitar los despidos de empleados por las empresas), así como presiones para reducir el gasto social en asistencia social, educación y salud. Por consiguiente, el viraje hacia la derecha en la política en gran parte de América latina, en los últimos dos años, refleja un paralelismo entre el cambio de ciclo político y económico.

Esta interacción entre tendencias financieras y políticas está ligada al hecho de que la trayectoria de las finanzas públicas establece *los límites de lo posible en la acción política*: en *épocas de bonanza* se amplían los márgenes de dicha acción, *mientras que en épocas de crisis o recesión* se limitan de manera dramática. Al mismo tiempo, no hay que olvidarse que los gobiernos pueden moldear sus políticas financieras de manera muy significativa, dependiendo de la coyuntura, en algunos casos con efectos positivos para buena parte de la sociedad y economía, mientras que en otros se favorece especialmente a determinados grupos financieros nacionales o internacionales.

Desde hace casi dos siglos los países de la región han requerido capitales externos para financiar ciertos gastos gubernamentales y/o variados proyectos u empresas económicas. Es decir, generalmente han sido importadores netos de capitales, si bien pueden identificarse determinadas coyunturas históricas cuando –al contrario– se han convertido en exportadores netos de capitales. Uno de los instrumentos financieros más importantes para obtener fondos externos ha sido la contratación de deuda externa por parte de los gobiernos. Por este motivo, durante la mayor parte de los siglos XIX y XX, los Estados latinoamericanos se convirtieron en importantes receptores de capitales prestados. Los destinos más importantes de los préstamos históricamente han sido gasto militar, inversiones en obras públicas y/o financiamiento del déficit público. Cabe preguntar hasta qué

Durante la mayor parte de los siglos XIX y XX, los Estados latinoamericanos se convirtieron en importantes receptores de capitales prestados. Los destinos más importantes de los préstamos históricamente han sido gasto militar, inversiones en obras públicas y/o financiamiento del déficit público. Cabe preguntar hasta qué punto estos usos han contribuido a un crecimiento económico significativo o sostenido en el largo plazo.

punto estos usos han contribuido a un crecimiento económico significativo o sostenido en el largo plazo. No existen aún respuestas adecuadas ya que falta un mayor número de estudios detallados de tipo histórico y económico para responder a este interrogante de manera definitiva. No obstante, la publicación de algunos trabajos de economistas contemporáneos ofrece importantes pistas.

Concretamente, una monografía titulada “Deuda externa y crecimiento”, publicada por investigadores del Fondo Monetario Internacional, argumenta que el análisis de los niveles de endeudamiento y tasas de crecimiento a lo largo de treinta años (1969-1998) en más de 90 países en vías de desarrollo demuestra un claro patrón.¹ De acuerdo con dicho trabajo, en la mayoría de los países, durante la primera etapa de endeudamiento externo suele existir una relación favorable entre incremento de la deuda y desarrollo económico. Sin embargo, la situación cambia radicalmente a partir de la acumulación de una deuda cuyo valor total suma más de 160% del valor de las exportaciones o del 35% del producto doméstico; a partir de estos niveles, el endeudamiento tiene efectos negativos sobre el crecimiento económico.

En caso de aplicarse este tipo de modelo analítico a la historia del endeudamiento en América latina podrían surgir interesantes posibilidades para aquellos interesados en la relación entre deuda y desarrollo en el largo plazo.² Lamentablemente, sin embargo, la mayor parte de la literatura internacional contemporánea sobre las deudas latinoamericanas no se remite a este tipo de enfoque sino a temas más coyunturales. Es cierto que los trabajos sobre las finanzas de Latinoamérica han experimentado un extraordinario auge desde la crisis de 1982, y como consecuencia –hoy en día– existe una multitud de economistas y políticos científicos en el mundo que trabajan sobre los problemas actuales de la deuda o que centran sus interpretaciones en la construcción de una multiplicidad de modelos teóricos y matemáticos del fenómeno. No obstante, es nuestra opinión que sigue haciendo falta un mayor número de trabajos sobre la *evolución* de las finanzas internacionales de los países latinoamericanos en el largo plazo que puedan ayudar a contestar una serie de importantes preguntas. A título de ejemplo, podemos enumerar algunos interrogantes fundamentales que requieren más investigación:

1) ¿Cuáles son los períodos en los que América latina ha sido *importadora neta de capitales*? Ciertamente, no es un fenómeno constante.³

- 2) ¿Cuán importantes han sido los flujos de capitales externos como componente del total de inversión y cuál porcentaje de esos flujos ha sido *deuda externa o inversión directa extranjera*?
- 3) ¿Cuáles han sido las *justificaciones de los gobiernos para contratar deuda externa en los países latinoamericanos* en diferentes períodos? ¿Pueden considerarse racionales desde un punto de vista económico para los deudores? ¿Cómo definimos esta racionalidad?
- 4) ¿*Cuáles han sido las razones por las cuales los inversores o prestamistas extranjeros han colocado capitales en deuda latinoamericana*? ¿Han sido racionales sus expectativas?
- 5) ¿*Por qué se dan crisis recurrentes* de la deuda externa en América latina? ¿Existe un patrón claro o cíclico, a nivel latinoamericano, en relación con ciclos económicos internacionales o se observan diferencias muy marcadas, país por país?
- 6) ¿*Cuáles han sido las soluciones* históricas a las crisis de las deudas, tanto en lo que se refiere a deudores como acreedores? ¿Hay diferentes o mejores soluciones?
- La mayoría de estas preguntas han sido parcialmente abor-

dados en distintos trabajos pero están lejos aún de haber sido resueltas.⁴ En estas páginas queremos proponer de manera muy sintética un marco de referencia general histórica para ayudar a situar *los ciclos de endeudamiento* de los países latinoamericanos en el largo plazo. Nuestro argumento central es que hasta la Segunda Guerra Mundial la mayor parte de los procesos de endeudamiento pueden ser explicados en términos de los *ciclos clásicos* de las economías capitalistas descritos por la literatura sobre este campo (*business cycles*) tal como fue desarrollado por autores como Juglar, Kondratiev, Mitchell o Schumpeter. Por su parte, las *crisis clásicas de la deuda* se produjeron como consecuencia de crisis económicas internacionales en 1825, 1873, 1890, 1929.⁵ Por ello puede observarse que la suspensión de pagos de los diversos países latinoamericanos se producía –en la mayoría de los casos– uno o dos años *después* de la manifestación de la recesión económica en los países industrializados. Por consiguiente, estas moratorias (en algunos casos *defaults*) estuvieron estrechamente vinculadas con grandes crisis en los países “centrales”, los que solían provocar una serie de proble-



mas económicos en los países “periféricos”.

En cambio, desde la Segunda Guerra Mundial, esta correlación se debilitó, siendo factible inclusive el proponer que los ciclos de endeudamiento latinoamericano operan *de manera inversa* a las tendencias de crecimiento de buen número de las economías más industrializadas. Durante la era del régimen de Bretton Woods, que estableció la arquitectura financiera de la posguerra, se rompieron los ciclos tradicionales del capitalismo clásico, en buena medida por la adopción por los países capitalistas más avanzados de un régimen regulatorio nacional e internacional que limitaba los flujos de capitales. No obstante, la era de Bretton Woods se derrumbó a partir de 1971, a partir de las políticas adoptadas por la administración de Richard Nixon con el abandono de la vieja paridad del dólar en términos de oro, lo que implicaba la ratificación de la libre flotación de las monedas fuertes. Ahora, en contraste con la posguerra, era el mercado el que imponía su lógica, lo cual –en efecto– dio pie al arranque de la moderna globalización financiera, la cual avanzó por etapas diversas.

El carácter inverso de ciclos entre la evolución de las econo-

mías centro y periferia se observó claramente desde los años de 1970 cuando, pese a la flexibilización creciente de los mercados financieros, la demanda de capitales externos por parte de las economías industrializadas era relativamente débil por efecto de una prolongada recesión (especialmente fuerte en Europa y Japón) y como consecuencia del alza de los precios del petróleo. En contraste, la gran paradoja de esa década fue que se produjo una explosión de los flujos financieros entre dos regiones de la periferia: Medio Oriente y América latina. La acumulación de enormes excedentes de petrodólares por un puñado de países árabes requería un vehículo y camino para reciclarse. Los bancos norteamericanos, europeos y japoneses se dedicaron a canalizarlos sobre todo hacia América latina. Todavía existen debates acerca de si el fenómeno del endeudamiento latinoamericano fue esencialmente impulsado por la extraordinaria oferta de fondos y la política agresiva de los bancos transnacionales.⁶ Alternativamente, puede argumentarse que fue clave la demanda generada en este decenio por los gobiernos autoritarios (en muchos casos dictaduras militares) en Latinoamérica, así como

Es muy importante prestar atención a la historia de las deudas externas en el corto y en el largo plazo para formular mejores modelos para anticipar los cambios de tendencia en las transacciones de deudas soberanas, las cuales dependen de la dinámica de los mercados de capitales nacionales e internacionales.



por aquellos de Filipinas, Corea y Polonia, para obtener préstamos con los cuales financiar gastos militares y proyectos de infraestructura o cubrir déficits, con la meta de mantener altas tasas de crecimiento económico y sostener la continuidad de dichos regímenes.

El estallido de la crisis de la deuda de 1982 se produjo cuando Paul Volker, presidente de la junta directiva del Federal Reserve Board, resolvió en 1981 dejar que flotaran las tasas de interés en los Estados Unidos, lo que hizo que el pago de las deudas latinoamericanas se volviera insostenible. Luego vendría una larga y brutal secuela de crisis financieras en Latinoamérica, incluyendo, moratorias y prolongadas renegociaciones y reestructuraciones de las deudas, que han sido descritas en centenares de ensayos, monografías y libros.⁷ De hecho, en los años de 1980 los países latinoamericanos se tornaron exportadores de capitales (por el aumento en el servicio de la deuda) precisamente en una época de bonanza económica en Europa, en Japón y en los llamados NICS de Asia. Los ciclos económicos tendían a marchar a contrapelo. En cambio, luego de la crisis financiera en los Estados Unidos en 1987, la larga crisis financiera que arrancó en Japón en 1989 y el estancamiento europeo de principios de los años de 1990, se produciría un extraordinario auge del endeudamiento latinoamericano, pero en este caso en la forma de una combinación de flujos de capitales de portafolio para los gobiernos pero también para empresas privadas de la región. De nuevo, los ciclos económicos se cruzaban.

Finalmente, a partir de la recuperación y extraordinario auge de las bolsas en los Estados Unidos y en Europa desde aproximadamente 1994 hasta finales del siglo XX, comenzaron a experimentarse graves problemas financieros en diversos países latinoamericanos, en particular en México (la crisis financiera de 1995) y Brasil (las crisis de 1997 y 2001). En el caso de México debe recordarse que la debacle iniciada en 1995 fue la peor crisis financiera en el país desde la Revolución Mexicana. En otras palabras se daba la nueva paradoja de que en medio de uno de los mayores auges especulativos financieros internacionales (en la segunda mitad del decenio de los años de 1990), los países latinoamericanos experimentaron graves problemas monetarios, fiscales y de deuda.

Nos parece que las lecciones de esta historia reciente son que existe una notable falta de coincidencia desde 1970 en adelante entre los ciclos financieros en los países más avanzados y en las naciones latinoamericanas.

Existen muchas preguntas abiertas acerca de las consecuen-

cias de la explosión de la crisis financiera global de 2008 y sus secuelas, las cuales han durado hasta el presente. Inicialmente, no hay duda de que los países latinoamericanos –con excepción de México y Centroamérica– pudieron sobrellevar la debacle internacional mejor que muchos países más avanzados, ya que no quebraron los bancos en la región, no se suspendieron pagos sobre las deudas, y las tasas de crecimiento económico en la región siguieron siendo notables hasta alrededor de 2012. Desde entonces, sin embargo, el panorama económico latinoamericano se ha nublado y vuelve a existir la amenaza segura de un nuevo ciclo de endeudamiento, pero esta vez no para impulsar el crecimiento sino esencialmente para evitar el colapso de las finanzas públicas en muchos países.

En resumidas cuentas, es muy importante prestar atención a la historia de las deudas externas en el corto y en el largo plazo para formular mejores modelos para anticipar los cambios de tendencia en las transacciones de deudas soberanas, las cuales dependen de la dinámica de los mercados de capitales nacionales e internacionales. A su vez, debe enfatizarse que a lo largo de los últimos 150 años, la arquitectura financiera internacional –mecanismos, instrumentos, prácticas e instituciones– no ha permitido crear un marco de referencia jurídica internacional equitativa que permita resolver los problemas que surgen de conflictos sobre deudas soberanas. Precisamente por ello es muy importante avanzar en una senda para alcanzar una mayor estabilidad del sistema financiero local e internacional y asegurar que los países deudores no sufran las consecuencias de una globalización financiera que avanza a pasos agigantados, con consecuencias que han demostrado que pueden ser muy negativas para los ciudadanos contribuyentes, que son –después de todo– los pagadores de última instancia de cualquier aumento del endeudamiento público.



Notas

1. Catherine Pattillo, Hélène Poirson y Luca Ricci, "External Debt and Growth", IMF Working Paper, WP/02/69, abril, 2002.
2. Para ello se requieren mejorar las estimaciones de la relación entre nivel de endeudamiento y servicio estimado de la deuda externa como porcentaje de las exportaciones en varios países de la región en distintos momentos del siglo XIX. Pueden usarse los datos sobre exportaciones publicados para diversos países latinoamericanos como primer indicador básico pero hay que tener en cuenta que no existen todavía buenas estimaciones anuales de producto bruto para los países latinoamericanos para los siglos XIX y principios del siglo XX.
3. América latina fue exportador neto de capitales en la época colonial pero durante la mayor parte del siglo XIX fue importador neto. En los años de 1891-1898, es posible que haya sido exportador neto de capitales, como lo fue en los períodos de 1914-1918, 1930-1940 y 1982-1989. Desde el año 2001 hasta la fecha, se estima que la zona es de nuevo exportadora neta de capitales. Se requieren más estudios empíricos sobre este tema.
4. Por ejemplo, Barry Eichengreen y Peter Lindert, eds., *The International Debt Crisis in Historical Perspective*, The MIT Press, 1989, abrieron una importante literatura sobre el análisis histórico de la racionalidad de los inversores en bonos emitidos por los países en vías de desarrollo.
5. Para una visión de conjunto ver Carlos Marichal, *Historia mínima de la deuda externa de América Latina, 1820-2010*, El Colegio de México, 2014.
6. El trabajo clásico que sostiene con mayor evidencia y rigor que el endeudamiento de estos años era fomentado por los bancos internacionales es Robert Devlin, *Debt and Crisis in Latin America. The Supply Side of the Story*, Princeton, Princeton University Press, 1989.
7. El estudio más comprensivo en términos estadísticos y bibliográfico es William Cline, *International Debt Re-examined*, Washington D.C., International Institute of Economics, 1995.

CHINA: UN GIGANTE CON PIES DE BARRO

CHINA ESTÁ VIVIENDO UNA REVOLUCIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL QUE MODIFICÓ SU PAISAJE URBANO EN POCAS DÉCADAS E INUNDÓ EL MUNDO CON PRODUCTOS. SIN EMBARGO, OSCUROS NUBARRONES EMPEZARON A DISTINGUIRSE EN EL HORIZONTE DEL GIGANTE ASIÁTICO DESDE 2014. A CONTINUACIÓN, UN MAPA DE LA TURBULENTA ACTUALIDAD ECONÓMICA Y EL POSIBLE IMPACTO QUE PODRÍA TENER EN LA ECONOMÍA MUNDIAL, LOS DESAFÍOS DE SU MODELO DE ACUMULACIÓN Y LOS POSIBLES ESCENARIOS FUTUROS.

por **MARTÍN BURGOS**. *Economista UBA. Master en la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales (EHESS-París, Francia). Coordinador del Departamento de Economía Política del CCC*





El que quisiera revivir la revolución industrial del siglo XIX, con el humo de las fábricas, la sobreexplotación obrera, el movimiento de insumos y materias primas, el hacinamiento de la población, el hormigueo de la gente, sin dudas encontraría en una gran ciudad de la costa china muchas similitudes con las primeras fotografías tomadas en las estaciones de trenes de Londres o las fábricas de Manchester.

Es que China está viviendo una revolución económica y social, que modificó su paisaje urbano en pocas décadas, y que llegó hasta nuestra cotidianeidad con las baratijas que se acumulaban en los “Todos por dos pesos” con un único sello de fabricación: “Made in China”.

De a poco lo que las estadísticas venían anunciando fue dando lugar a un ascenso en el comercio y las inversiones mundiales que, a ritmo rápido y constante, hizo de China el primer exportador y el segundo PBI mundial. Incluso el gigante asiático pareció inmune a la crisis internacional de 2008 que golpeó de lleno a las tradicionales potencias europeas y norteamericanas, por lo que varios autores empezaron a augurar que pronto sería la principal potencia mundial, mientras otros ya se atrevieron a reubicarla entre los países más desarrollados del mundo.

No obstante, oscuros nubarrones empezaron a diseñarse en el horizonte de China desde 2014, entre los cuales se pueden nombrar la reducción del nivel de crecimiento que impactó en los precios de los *commodities*, las repetidas caída de la bolsa de Shanghai que dejó al descubierto burbujas inmobiliarias en las principales ciudades chinas, o la reducción de las exportaciones industriales por la recesión europea. Resulta evidente, a esta altura, que el desarrollo no es un largo río tranquilo y rectilíneo, como los que podríamos estimar proyectando las curvas del pasado hacia el futuro.

El sentido de esta nota es la de poner en perspectiva la turbulenta actualidad económica de China y el posible impacto que podría tener en la economía mundial, haciendo hincapié en los desafíos de su modelo de acumulación y evaluando posibles escenarios prospectivos.



Modificación en el taller del mundo

China es un país industrializado porque su industria se ubica entre las más competitivas del mundo, pero eso no significa que sea un país desarrollado. Si bien esta afirmación suena polémica tomando en cuenta las teorías económicas del desarrollo acumuladas durante el siglo XX, a la vista del desenvolvimiento del capitalismo de los últimos 40 años, en el cual surgieron fenómenos de industrialización “pobre” como fueron los casos de las maquilas en Centroamérica o las economías asiáticas de los años '60, no puede resultar sorprendente. El desarrollo de las cadenas de valor globales hizo que las empresas transnacionales buscaran mano de obra barata para ensamblar partes industriales donde la tecnología utilizada es mínima. En última instancia, los países receptores de esas inversiones utilizaban también su ventaja comparativa estática: la abundancia de trabajadores y los bajos salarios. China es el caso del ensamble por excelencia, dado que sus importaciones se componen principalmente de bienes industriales, y solo 25% de recursos naturales (sumando petróleo, minerales y soja). En particular, las importaciones de partes y accesorios de productos de tecnología de comunicación (televisores, teléfonos, computadoras, etc.) representaron 28% del total de las importaciones hasta 2010, las que se reexportaban hacia el mundo como producto final ensamblado.

Esta situación fue cambiando con la crisis económica y China está llevando a cabo una reconversión industrial en la cual está incorporando cada vez más tecnología y sustituyendo las partes que antes importaba. Estas modificaciones productivas se reflejan en la composición de su estructura de comercio, en la cual se

nota una sensible reducción de importación de partes y accesorios mientras que aumenta la proporción de circuitos integrados en el total importado.

Si miramos del lado de las exportaciones, donde los productos tecnológicos de consumo masivo siguen prevaleciendo en el total, aparece un cambio notable en el cual cae la proporción de bienes de consumo como prendas de vestir, calzado, juguetes o manufacturas de cuero, y aumenta la exportación de máquinas eléctricas y mecánicas, así como los automóviles y la fundición de hierro y acero.

Estos cambios que señalábamos en el Documento N° 77 del Cefidar junto a Gustavo Girado (“Veinte años de relaciones comerciales entre China y Argentina”) implican el interés de que China se oriente hacia relaciones con países de desarrollo industrial incompleto, en los cuales el gigante asiático puede convertirse en proveedor de bienes de capital y de tecnología propia y, de esa manera, ganar espacio en esos mercados que son fundamentales para su propio proceso de acumulación.

Esto explica seguramente que, mientras sus exportaciones hacia Estados Unidos y Japón declinan en términos relativos, países como Vietnam, India, Indonesia, México, Brasil o Filipinas vayan creciendo como clientes industriales de China. Por otra parte, dado que sus vecinos asiáticos (Corea del Sur, Japón, Taiwán) siguen siendo sus principales proveedores industriales, se va configurando un mapa productivo que podría convertirse en la base estructural de un cambio de eje en la economía mundial, suponiendo que China siga en camino a convertirse en la principal economía mundial.

El auge de China implica un cambio geográfico en los flujos del comercio hacia los océanos Pacífico e Índico que involucran transformaciones físicas perdurables en el paisaje que irán desde la sustitución de cultivos, la destrucción de relieves montañosos, la deforestación, los desplazamientos poblacionales y las consecuencias ambientales que generan este tipo de obras a gran escala.

China está llevando a cabo una reconversión industrial en la cual está incorporando cada vez más tecnología y sustituyendo las partes que antes importaba. Estas modificaciones productivas se reflejan en la composición de su estructura de comercio, en la cual se nota una sensible reducción de importación de partes y accesorios mientras que aumenta la proporción de circuitos integrados en el total importado.



La disputa por los recursos naturales

No obstante, para convertirse en la principal economía mundial, China necesita evitar que los problemas ligados a sus desequilibrios regionales, a la gestión de las minorías étnicas o la relación tensa con sus vecinos no terminen de quebrar la unidad estatal difícilmente lograda en 1949. Pero sin lugar a dudas los problemas sociales que genera esta revolución industrial son los más acuciantes y la situación que se vive en las grandes ciudades de la costa son dantescas: hacinamiento, contaminación, bajos salarios y sobrepoblación para las cuales los recursos públicos en hospitales, jubilación o escuelas resultan escasos. Esta situación podría empeorar si se profundiza el éxodo rural, situación que el gobierno chino siempre tuvo en cuenta entre sus prioridades, desde el apoyo al minifundio como forma de arraigar el campesino a su tierra hasta la necesidad de generar trabajo y valor agregado en los territorios rurales.

Por lo tanto, una vez logrado el autoabastecimiento en trigo, arroz y maíz, el gobierno chino logró un aumento de la producción de carne, frutas y hortalizas –productos agropecuarios con elevado valor agregado– que permitía sostener trabajadores en las zonas rurales y abastecer un consumo urbano de alimentos que se diversificaba a medida que crecía la clase media. El único producto importante que quedó fuera de esos objetivos es el que menos trabajo rural incorporaba: el de la soja, por el cual se empezó a importar desde Argentina, Brasil y Estados Unidos. La soja, por lo tanto, se convirtió en una provisión estratégica para el gigante asiático, así como las materias primas necesarias a su crecimiento industrial: el cobre, el aluminio, el mineral de hierro o el petróleo, cuyos precios fueron creciendo a niveles históricos. La escasa oferta de esos bienes y los altos precios de la última década generaron, a su vez, nuevas tecnologías para la extracción de los minerales y los hidrocarburos con impactos ambientales críticos.

En todas esas mercancías globales (o *commodities*), China tuvo que adaptarse a un sistema preexistente, en el cual el mercado, las instituciones, las empresas, y los precios de los recursos naturales eran controlados por la Unión Europea y Estados Unidos. Así, la infraestructura de exportación de África y América latina se encuentra preparada para cargar y transportar sus productos a través del Océano Atlántico y el Mar Mediterráneo por puertos orientados hacia “el occidente”.

China necesita modificar ese sistema para poder controlar esas mercancías y reducir sus costos de abastecimiento. Por eso, sus empresas públicas están teniendo una incidencia notable en la

compra de empresas comercializadoras (como Noble o Nidera en la Argentina), en inversiones públicas, en aperturas de nuevas rutas bioceánicas en América latina, en el cual se destaca el proyecto del Canal de Nicaragua, pero también los que unen la pampa argentina con los puertos chilenos y las minas de Brasil con la costa peruana. Como lo vemos, el auge de China implica un cambio geográfico en los flujos del comercio hacia los océanos Pacífico e Índico que involucran transformaciones físicas perdurables en el paisaje que irán desde la sustitución de cultivos, la destrucción de relieves montañosos, la deforestación, los desplazamientos poblacionales y las consecuencias ambientales que generan este tipo de obras a gran escala.

El financiamiento de estas obras, a su vez, aparece a toda luz como un capítulo reciente en las etapas de la economía china que le permite superar su dependencia de la divisa estadounidense sin crear un *shock* financiero global.



El nuevo banquero del mundo

En efecto, la política de acumulación de reservas a la cual se lanzó desenfadadamente China para lograr cierta autonomía del ciclo económico global tuvo dos fuentes principales: el superávit en la balanza comercial y las inversiones extranjeras directas.

Pero la crisis desatada en 2008 dejó al descubierto una debilidad fundamental de China, que por su posición en activos del Tesoro estadounidense, se convirtió en el financista del rescate bancario realizado por la potencia mundial.

Desde entonces, la política china parece orientada a reducir su exposición a la deuda norteamericana y respaldar sus reservas con activos reales a través de inversiones en infraestructura en otros países periféricos o de la compra de empresas multinacionales. En cumplimiento de este objetivo, se deben agregar las ofertas de financiamiento a socios estratégicos a través de *swaps* de moneda o el proyecto del Banco de Desarrollo de los BRICS que, para varios países, implica conseguir liquidez sin estar condicionados por Estados Unidos.

De esa forma, China apareció como el país que sostenía el crecimiento mundial en el medio de la crisis, y que además permitía financiar a socios en dificultad. Esta perspectiva de una China creciendo, indemne a la recesión mundial, sorteando las múltiples dificultades que se le ofrecían, empezó a agrietarse con los *cracks* bursátiles de Shanghai de agosto 2015 y enero 2016, que arrastraron al conjunto de las bolsas mundiales. Las principales causas enumeradas en ese momento fueron el tamaño del *shadow banking* en China, la burbuja inmobiliaria en las ciudades sobrepobladas, el grado de ineficiencia del sistema bancario público y el excesivo intervencionismo estatal en las bolsas de valores.

En opinión de Michel Aglietta, la devaluación del yuan ocurrida durante el verano boreal 2015 no influyó en la economía real y por lo tanto su objetivo fue esencialmente simbólico: mostrar

que la moneda china se va a desacoplar del dólar para convertirla en una moneda de reserva. En *La chine vers la superpuissance* de 2007 o el más reciente *La voie chinoise*, de 2012, el autor viene insistiendo sobre la distancia existente entre la práctica financiera china, con alto nivel de morosidad y de relaciones “no mercantiles”, y las normativas de Occidente que son las que priman a la hora de pretender convertir el yuan en una moneda de reserva.

Esta práctica financiera china se asienta sobre un sistema bancario y un mercado de capitales liderados por las empresas estatales, en el cual los bonos del gobierno son el principal activo financiero del mercado y que estos se encuentran principalmente en manos de los bancos públicos, que a su vez representan una gran porción del sistema bancario. Este régimen, que permite financiar proyectos privados que un banco privado no podría asignar, implica para el sistema altas tasas de morosidad pero a la vez asegura un elevado nivel de inversiones. Estas inversiones son las que posibilitaron las “tasas de crecimiento chino”, la acumulación de capital industrial y su penetración en el mercado mundial.

Por lo tanto el debate actual para el futuro de la acumulación de capital en China es si la reforma financiera como condición necesaria para convertir el yuan en una moneda de reserva no puede terminar en una crisis de sobreinversión. En efecto, obligar a las instituciones financieras chinas a evaluar correctamente los riesgos podría implicar por un lado una financiarización de su aparato productivo que lo desvíe del objetivo de desarrollo, así como bruscos eventos de quiebras de empresas sobreendeudadas que lleven a una crisis interna con repercusiones internas disruptivas (tensión social en medios urbanos y rurales), con sus corolarios externos (caída de los precios de los *commodities*, crisis del sector externo generalizada).

El interés es que China se oriente hacia relaciones con países de desarrollo industrial incompleto, en los cuales el gigante asiático puede convertirse en proveedor de bienes de capital y de tecnología propia y, de esa manera, ganar espacio en esos mercados que son fundamentales para su propio proceso de acumulación.

Conclusiones

Vimos que el modelo de acumulación chino tiene varias situaciones críticas que deberá sortear para poder convertirse en potencia mundial. En primer lugar la dependencia china de la demanda externa es consecuencia del lugar que tiene en la cadena de valor global, como proveedor de mano de obra barata. Resulta evidente a esta altura que la política industrial de China tiene el desafío de romper algunas lógicas del modo en que se produce hoy en día en el mundo, lo que lo lleva a sustituir importaciones de partes y piezas y a lograr un importante *up-grading* tecnológico. Pero más allá del cambio en la composición del comercio, es esperable que se modifiquen también los socios comerciales, dado que ya no interesa tanto colocar bienes de bajo valor agregado sino vender bienes con tecnología china incorporada. En ese sentido, las economías semiindustrializadas que producen bienes de consumo para su mercado interno partiendo de bienes de capital importados pueden verse favorecidas por las necesidades chinas de buscar socios que compren su tecnología.

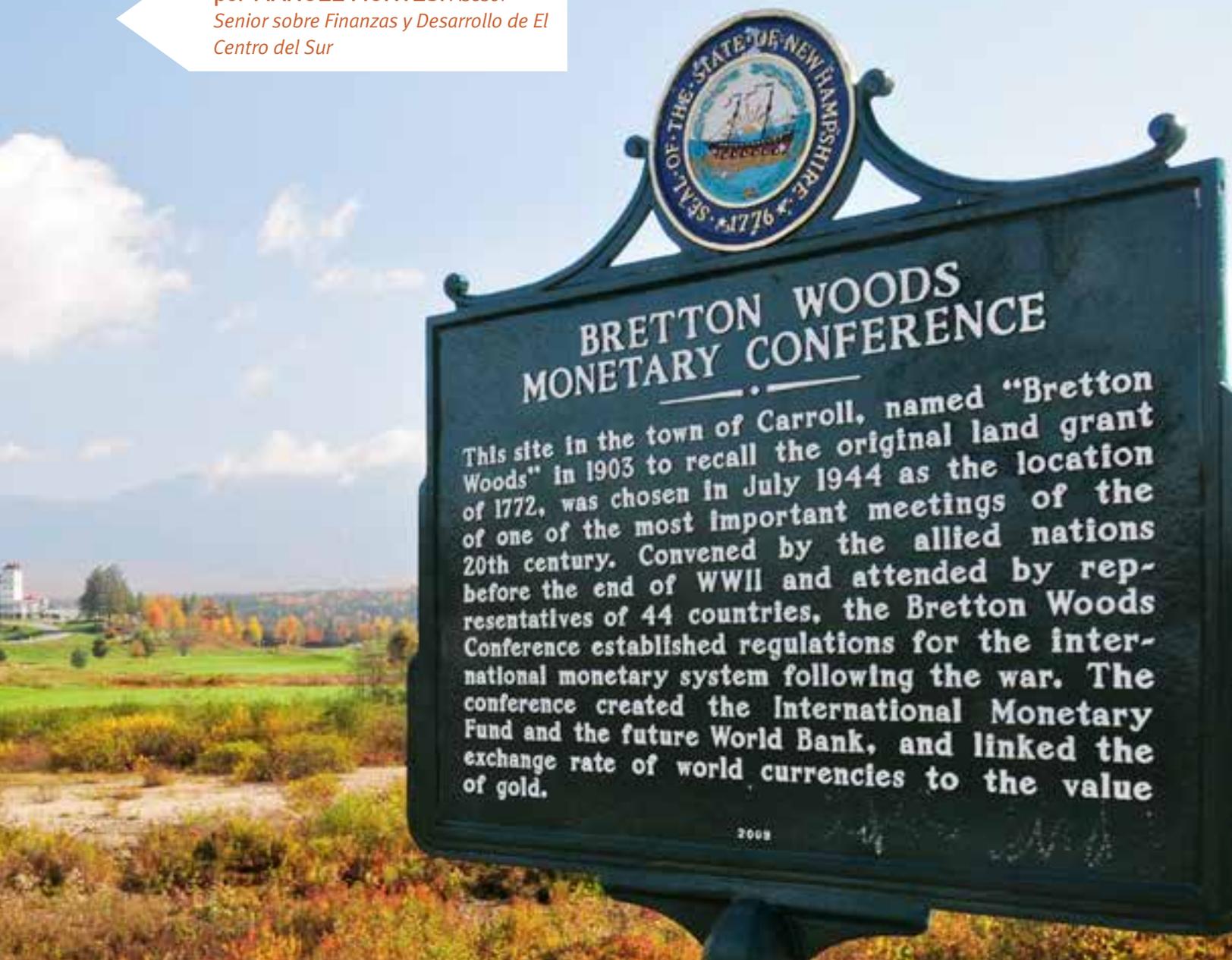
Por otro lado, la provisión de materia prima estratégica para su producción industrial y para su consumo interno se está realizando a un costo muy elevado para China, dando lugar a una prolongada situación de altos precios de los *commodities* que, si bien vivieron en 2014/2015 una importante reducción, hoy tienen pronósticos divididos. No obstante, asegurarse una buena relación con los proveedores y mejorar su control sobre esos bienes implicará continuas inversiones en infraestructura y modificación en la actual estructura del mercado de esas mercancías globales.

Estos dos primeros desafíos tienen por consecuencia la constitución de una base económica en la cual la búsqueda de socios estratégicos puede configurar una geopolítica distinta. Esta puede ser el sustento de una futura hegemonía china, y también estos territorios pueden ser objeto de disputa con las potencias occidentales, que se dirimirán de forma implícita o explícita. Por último, la posibilidad de una crisis financiera sistémica con epicentro en China empezó a preocupar a los analistas desde los *cracks* bursátiles del año pasado. En esos temores subyace una pregunta de orden práctico y teórico: la acumulación de capitales en China, que se realizó con una fuerte impronta del Estado, tanto en la regulación de los mercados como en la propiedad de la tierra y en la producción de bienes y servicios, ¿encuentra un límite en la presencia del Estado en el sistema bancario y financiero? Dicho de otra manera: ¿es necesario liberalizar el mercado de capitales, privatizar la banca pública china y levantar los controles de capitales para lograr que el yuan sea una moneda de reserva? Sin dudas en este terreno también podremos esperar que la política económica de China logre respuestas atípicas para poder proseguir con su desarrollo atípico.



SOBRE LA EXISTENCIA DE CUESTIONES SISTÉMICAS Y SUS IMPLICANCIAS EN MATERIA DE POLÍTICAS

por **MANUEL MONTES**. Asesor
Senior sobre Finanzas y Desarrollo de El
Centro del Sur



EN ESCENARIOS DE ELEVADA VOLATILIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO, LA RESPUESTA INTERNACIONAL AUTOMÁTICA ES PRIVILEGIAR EL RESCATE A LOS ACREEDORES INTERNACIONALES E IMPONER DEL LADO DEL DEUDOR LA MAYOR PARTE DE LOS COSTOS DEL AJUSTE. PARA CORTAR CON ESTE CICLO Y LOGRAR UN DESARROLLO INDUSTRIAL QUE REPERCUTA EN UNA MEJORA EN LA VIDA DE LAS PERSONAS, LOS PAÍSES EN DESARROLLO DEBEN DEJAR DE CONFIAR EN LAS INVERSIONES FINANCIERAS DE ACTORES EXTRANJEROS Y CONCENTRARSE EN EL SOSTENIMIENTO DE PROYECTOS EN EL SECTOR REAL DE LA ECONOMÍA.

El autor es el único responsable por las opiniones vertidas en este artículo.

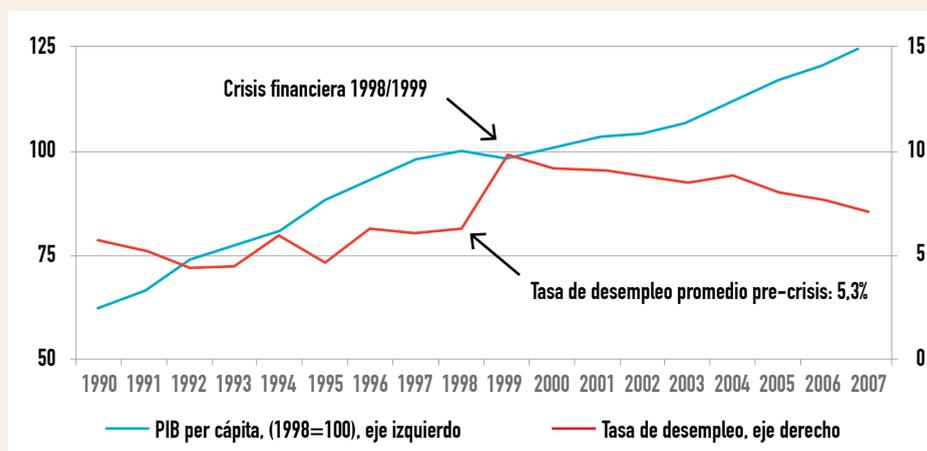
Si bien el término se había usado anteriormente, la idea de “cuestiones sistémicas” (*systemic issues*), ya sea como una cuestión conceptual o una cuestión de política, emergió en la Primera Conferencia Internacional sobre Financiamiento para el Desarrollo (FfD, por sus siglas en inglés), llevada a cabo en Monterrey, México, en marzo de 2002. En el “Consenso de Monterrey”, documento de las Naciones Unidas producto de esa conferencia, tanto la idea de posibilitar un ambiente económico internacional como ingrediente necesario para sostener los esfuerzos en pos del desarrollo nacional (United Nations, 2003), como el capítulo titulado “Tratamiento de cuestiones sistémicas: fomento de la coherencia y cohesión de los sistemas monetarios, financieros y comerciales internacionales en apoyo del desarrollo”, se convirtieron en un componente de debate respecto de la gobernabilidad de la economía internacional.

Las cuestiones sistémicas surgen de los aspectos inherentes al sistema global y del impacto de la interacción de sus par-

tes. Como se señaló en el título del capítulo del Consenso de Monterrey, concierne a la cohesión y consistencia de los sistemas monetarios, financieros y comerciales, las cuestiones sistémicas apuntan a las debilidades de la arquitectura financiera internacional, las estructuras globales y los mecanismos que están más allá del control de los países de manera individual.

Las cuestiones sistémicas representan una preocupación particular para los países en desarrollo, ya que estos sufrieron sus mayores retrocesos durante las crisis financieras internacionales. La volatilidad macroeconómica y las crisis periódicas tienen un efecto duradero sobre el crecimiento y el empleo en los países en desarrollo, en contraste con los países desarrollados. El Gráfico 1 muestra que, durante la crisis de balance de pagos chilena en 1998/99, la tasa de desempleo aumentó, a pesar de la recuperación de su PIB. Según las Naciones Unidas, podemos ver patrones similares en Brasil, Indonesia, Malasia y Turquía (United Nations, 2010).

Gráfico 1: Desempleo y PIB per cápita en Chile



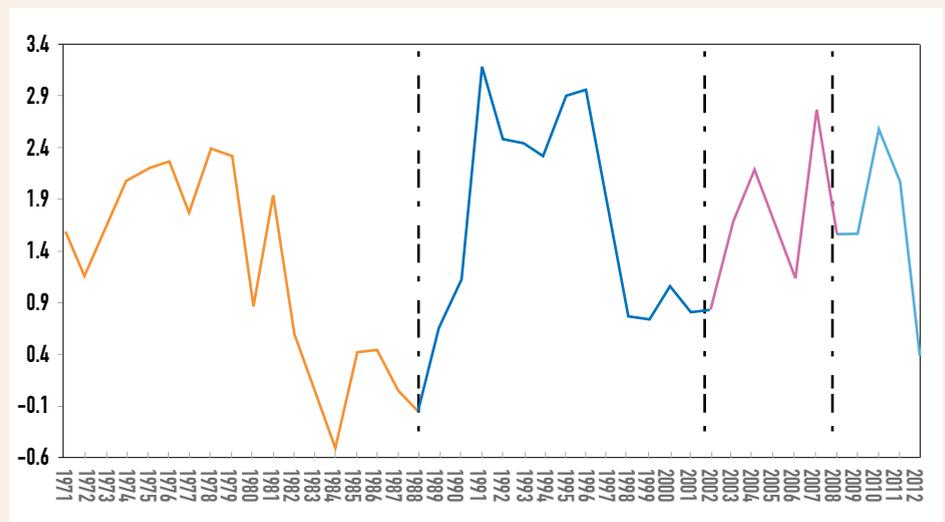
Fuente: Naciones Unidas, 2010

La volatilidad del crecimiento y la de la inversión interactúan fuertemente y debilitan los esfuerzos para provocar la sustentabilidad de la inversión privada. Estas crisis también desestabilizan las finanzas públicas debido, en parte, a la respuesta internacional estándar que privilegia el rescate a los acreedores internacionales y que le impone al deudor la mayor parte de los costos del ajuste. La comunidad política internacional desconoció estas crisis con una variedad de teorías y percepciones acerca de las diferentes debilidades específicas de aquellas economías que fueron arrasadas hacia las crisis. Sin embargo, el patrón de crisis simultáneas entre los países en desarrollo ha sido difícil de ignorar y otros analistas, como Ocampo, se han ocupado en sus análisis de este patrón con mucha anterioridad (Ocampo, 2008). Un redescubrimiento reciente se encuentra en un documento de trabajo del FMI, elaborado por Fayad y Perrelli (2014), en el que se atribuye como problema principal una baja en la demanda de los socios comerciales; sin embargo, este estudio no considera las causas compartidas presentes en el patrón.

Ciclos globales de auge y caídas de la liquidez

A partir de la experiencia de los países en desarrollo, las crisis de balance de pagos se han asociado a interrupciones súbitas (*sudden stops*) de los flujos internacionales de capital. Los episodios más traumáticos fueron precedidos por años de auge en materia de liquidez internacional. En marzo de 2011, con la intención de proveer una advertencia acerca de la naturaleza fugaz de los auges de liquidez global causados por la expansión cuantitativa (*quantitative easing*) de la política monetaria de los países desarrollados como respuesta a la crisis financiera de 2007-08, Akyüz publica en un documento de trabajo de El Centro del Sur, de 2011, el Gráfico 1.b, que contiene los flujos netos de capital privado hacia países en desarrollo. Este gráfico muestra que la crisis de la deuda de los países en desarrollo de 1982 y la crisis financiera de 1997 que comenzó en el sudeste asiático se suceden luego de una etapa de auge de liquidez. El siguiente gráfico reproduce el gráfico original actualizado al año 2012.

Gráfico 2: Flujos de capitales netos a los países en desarrollo (en % del PIB)



Fuente: FMI y UNCTAD

Lo relevante de este gráfico es que ilustra la existencia de una cuestión sistémica en los auges de liquidez. Si bien habría habido características específicas de los países que fueron arrasados hacia la crisis de la deuda de 1982 y la crisis financiera de 1997, y características específicas en cada uno de esos dos episodios globales (Montes, 2005), los países en desarrollo experimentaron colectivamente las consecuencias del fin del auge de la liquidez, marcando la culminación de una etapa de bajas tasas de interés, la búsqueda frenética de nuevos prestatarios extranjeros por parte de los inversores internacionales privados y la suba de los precios de los productos primarios. Esta configuración corresponde a un aumento del endeudamiento externo por parte de los países en desarrollo durante los auges.

Akyüz (2011) intentó alertar a los países en desarrollo de que, al igual que en los anteriores dos grandes auges representados en el Gráfico 1, el auge de liquidez global de la década de los 2000, ampliado de manera no sostenible por las opciones de política de la *Gran Recesión* de los gobiernos del Atlántico Norte, llegaría a un punto final e inauguraría otra era de problemas en el balance de pagos para el mundo en desarrollo.

Existieron dos importantes explicaciones contrapuestas sobre el auge económico experimentado por los países en desarrollo de 2008-2010. Ambas explicaciones se centraron en señalar la permanencia de la bonanza económica en los países en desarrollo al mismo tiempo que los países desarrollados experimentaban las recesiones económicas más profundas desde la crisis de 1930. Estas miradas opuestas eran, en lo profundo, interpretaciones erróneas de la situación.

La primera explicación fue postulada por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en su Informe sobre Desarrollo Humano de 2013 titulado: "El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso". El informe remarcaba lo que consideraba un cambio profundo en la dinámica global, impulsado por el rápido crecimiento de las nuevas potencias del mundo en desarrollo (UNDP 2013), y señalaba que las economías de China, India, Indonesia, México, Sudáfrica, Tailandia y Turquía se estaban transformando en los actores líderes en el escenario mundial.

La segunda interpretación errónea, conocida como "desacople" (*decoupling*), provino de la discusión sobre políticas globales iniciada por investigaciones de las instituciones de Bretton Woods, que sugerían que la dependencia del crecimiento económico de los países en desarrollo respecto del rendimiento de los países desarrollados había disminuido. Estos estudios buscaban comprobar si la mayor interdependencia comercial había aumentado la simultaneidad de los ciclos económicos. Como fuera expresado por Kose, Otrok y Prasad en 2008, en el resumen de un artículo representativo de dichas instituciones, durante "el período de globalización 1985-2005", hay pruebas de divergencia en los ciclos económicos entre el grupo de los países industriales y el grupo de las economías emergentes. Estos autores toman la precaución de restringir sus resultados a las variables macroeconómicas que representan el lado real de la economía, pero que dejan afuera las variables financieras. Sin embargo, como es usual en estos casos, esos tipos de restricciones son dejadas de lado por los hacedores de política en las discusiones políticas. En esta atmósfera, el auge de los países en desarrollo de los años 2008-2010 podía ser interpretado como otra estadística consistente con el concepto de "desacople".

De hecho, la interpretación errónea del desacople fue también el motivo para asociar la bonanza económica del mundo en desarrollo con los éxitos de las reformas estructurales como resultado de marcos de política doméstica fortalecidos, vulnerabilidades externas reducidas (por ejemplo, tipos de cambio con mayor flexibilidad, mayores reservas internacionales, etc.) y políticas contracíclicas más prudentes (van Rensburg, 2012). Estas interpretaciones erróneas tampoco socavaron el estándar de sugerencias de política económica tanto para países desarrollados como países en desarrollo. La austeridad era necesaria en los países desarrollados para restaurar los niveles adecuados de endeudamiento público, aun si ello implicaba políticas que reducían las tasas de crecimiento económico y empeoraban la sostenibilidad de la deuda. Mientras que los países en desarrollo aparentaban estar *desacoplados*, fueron severamente afectados por las políticas de austeridad y por el giro hacia la competitividad exportadora de los países desarrollados.

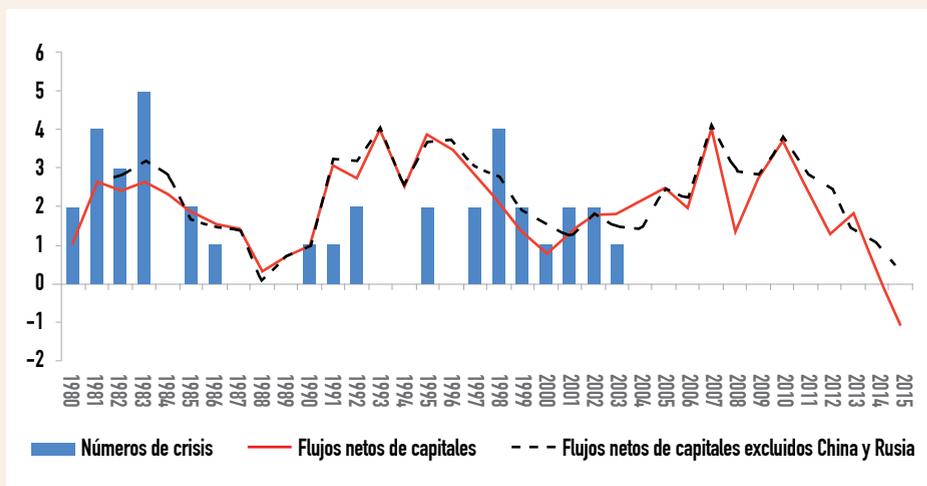
El FMI descubre el patrón de auge y caída en la liquidez internacional privada

En un sorprendente giro, el FMI en sus Perspectivas de la Economía Mundial de abril de 2016 presentaba una discusión sobre los patrones en los ciclos de los flujos netos de capital que iba en la misma línea de la advertencia planteada por Akyüz (2010). El capítulo 2 de ese informe, titulado “Análisis de la desaceleración de los flujos de capital hacia los mercados emergentes”, comienza con el siguiente gráfico:

El patrón de comportamiento de los flujos netos de capital que presenta el FMI se ciñe estrechamente al patrón de comportamiento del gráfico de Akyüz (2010) (Gráfico 2). El gráfico del FMI utiliza flujos de capitales netos totales, mientras que Akyüz solo utiliza los flujos netos de capitales privados. Esta diferencia, sin embargo, no es tan importante técnicamente, ya que los flujos de capital privado son los preponderantes a la hora de registrar los cambios de dirección. A partir del uso exclusivo de estadísticas de los países en desarrollo que recibieron los mayores in-flujos de capital, ambos gráficos utilizan la misma metodología básica. El gráfico del FMI omite el auge que precedió a las crisis de la deuda de los países en desarrollo de 1982, mientras que el gráfico de Akyüz incluye el auge y la caída que llevaron a la recesión de 1982. En el gráfico del FMI se exhibe, adicionalmente, el patrón de comportamiento de los flujos de capital sin incluir a China y Rusia –hecho que no cambia de manera determinante la dinámica de los flujos– y unas barras que indican la cantidad de crisis de balance de pagos.

Podría decirse que en el intento de entender el presente enigma que enfrentan los países en desarrollo en abril de 2016, el FMI descubre el patrón de comportamiento que Akyüz había presentado cinco años antes, si bien Akyüz (2010) se había enfocado en la volatilidad de los flujos de capital del sector privado. El gráfico del FMI solo cita como fuente a los autores que contribuyeron con el conteo de las crisis de balance de pagos, el resto es autoría exclusiva del FMI. En todo el informe del FMI de ese mes no hay referencia al trabajo de Akyüz de 2010.

Flujos de capital netos a mercados emergentes y crisis de deuda (1980–2015:T3, porcentaje del PIB salvo indicación en contrario)



Fuente: Panorama Económico Mundial, Abril 2016, FMI

Las cuestiones sistémicas representan una preocupación particular para los países en desarrollo, ya que estos sufrieron sus mayores retrocesos durante las crisis financieras internacionales. La volatilidad macroeconómica y las crisis periódicas tienen un efecto duradero sobre el crecimiento y el empleo en los países en desarrollo, en contraste con los países desarrollados.

Implicancias de política

La idea del FMI puede ser vista como una suerte de giro a la hora de aceptar los ciclos globales en los patrones de comportamiento de los flujos de capital, sobre los cuales los países por sí mismos no tienen control alguno. Por lo tanto, se trata de una cuestión sistémica. Lógicamente, una cuestión sistémica no puede ser manejada solo con las políticas domésticas de cada país. Sin embargo, según las Perspectivas de la Economía Mundial de 2011, el FMI aún conservaba esta opinión y así lo expresaba en la introducción su Economista en Jefe Olivier Blanchard: “La respuesta debería ser doble: primero, combinar la consolidación fiscal con tasas de interés más altas para mantener el producto al nivel potencial y, segundo, utilizar herramientas macroprudenciales –y, de ser necesario, controles de capital– para evitar que recrudezca el riesgo sistémico generado por la afluencia de capitales. Los países muchas veces sienten la tentación de resistirse a la apreciación del tipo de cambio que resulta probable cuando suben las tasas de interés y aumenta la afluencia de capitales. Pero la apreciación incrementa el ingreso real y es parte de un ajuste deseable, y no conviene oponerle resistencia”. A pesar del reconocimiento de un patrón sistémico en los flujos netos de capitales, el planteo del FMI de 2016 no sugiere un cambio palpable en la postura política de parte del FMI, una postura centrada en apoyarse fuertemente en ajustes del tipo de cambio para combatir con el “trilema” de Mundell (1963). Antes de la crisis cambiaria asiática, se debatieron los dilemas creados a partir de la apertura de las cuentas de capital; sin embargo, la discusión política no se alejó mucho del énfasis

impuesto por el FMI en los ajustes fiscales y del tipo de cambio. Los países en desarrollo se encuentran particularmente en desventaja con este tipo de prioridades para enfrentar la volatilidad de los flujos de capital privados (Montes, 1997). Las apreciaciones cambiarias precipitadas causan pérdida de competitividad en el sector de bienes transables, las devaluaciones cambiarias son generalmente contractivas y aumentan el peso del endeudamiento. Reducir o aumentar el déficit del sector público como respuesta a los cambios en la dirección de los flujos netos de capital privado conlleva un patrón de política fiscal altamente inestable, la desarticulación del empleo público y la incertidumbre en la capacidad de mantener programas de inversión de largo plazo.

Si la volatilidad de los flujos de capital privado es “sistémica”, se requiere una regulación financiera más efectiva y coordinada, particularmente en países que albergan centros financieros. La situación también evidencia la necesidad de contar con controles de capital efectivos en países en desarrollo, más allá de los controles macroprudenciales que son admisibles para el FMI, por el simple hecho de que no todos los ingresos de capital privado son intermediados por el sistema bancario. Más importante aún, si la prioridad es lograr el desarrollo industrial y, al mismo tiempo, desarrollar el sector financiero doméstico como parte de una estrategia general de desarrollo, los países en desarrollo se engañan al confiar en las inversiones financieras de actores extranjeros que les provocan una gran volatilidad fronteras adentro y un alto costo de financiamiento local para proyectos del sector real de la economía (Montes, 2013).



Bibliografía

Blanchard, Olivier (2011) "Foreword." In IMF (2011), pp. xv-xvi.

Fayad, Ghada and Roberto Perrelli (2014) "Growth Surprises and Synchronized Slowdowns in Emerging Markets – An Empirical Investigation." IMF Working Paper 14/173. September 2014.

IMF (International Monetary Fund) (2011) *World Economic Outlook April 2011: Tensions from the Two-Speed Recovery Unemployment, Commodities, and Capital Flows*. Washington, DC: IMF.

_ (2016) *World Economic Outlook: Too Slow for Too Long*. April 2016. Washington, DC: IMF.

Kose, M. Ayhan, Christopher Otrok, and Eswar S.

Prasad (2008) "Global Business Cycles: Convergence or Decoupling?" IMF Working Paper 08/143. June 2008.

Ocampo, José Antonio (2008). "A broad view of macroeconomic stability." In *The Washington Consensus Reconsidered*, Narcis Serra and Joseph E. Stiglitz, eds. New York: Oxford University Press, pp. 63-94.

Montes, Manuel F. (1997). "Private Deficits and Public Responsibilities: Philippine Responses to Capital Inflows," in *Papers and Proceedings of the International Symposium on Macroeconomic Interdependence in the Asia-Pacific Region* (Economic Research Institute, Economic Planning Agency, Government of Japan, March 1997), pp.409-460.

_ (2008) *The Currency Crisis in Southeast Asia Upda-*

ted Edition (Singapore: Institute of Southeast Asian Studies, 1998).

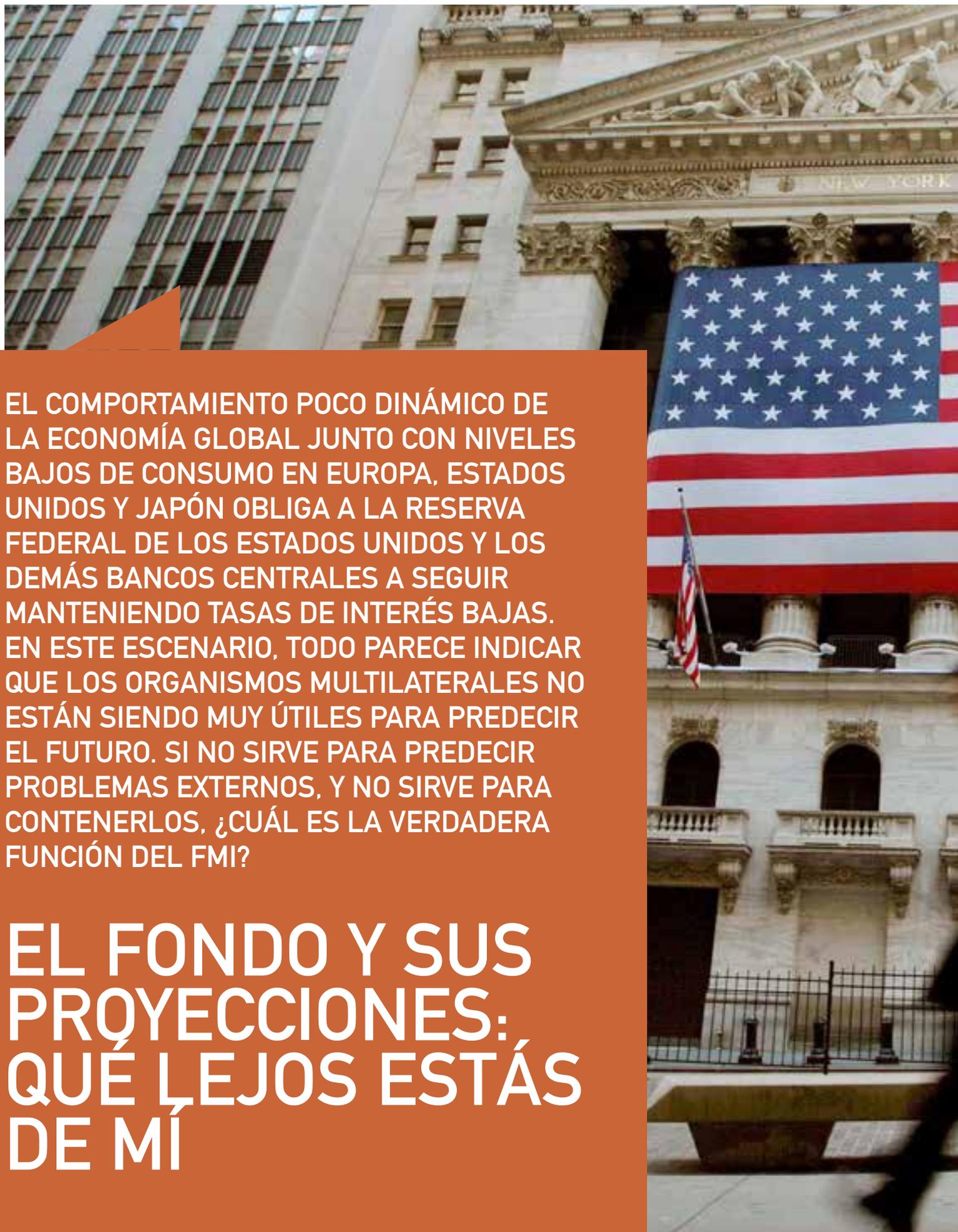
_ (2013) "Capital Account Regulations and Investor Protections in Asia." Policy Brief No.15, the South Centre, Geneva. Available at <http://www.southcentre.int/policy-brief-15-january-2013/>, accessed 28 November 2015.

Mundell, Robert A. 1963. "Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates". *Canadian Journal of Economics and Political Science* 29 (November), pp. 475-85.

UNDP (2013). *The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World*. Human Development Report 2013. New York: UNDP.

United Nations (2003). *The Monterrey Consensus*. The final text of agreements and commitments adopted at the International Conference on Financing for Development, Monterrey, Mexico, 18-22 March 2002. Available at <http://www.un.org/esa/ffd/monterrey/MonterreyConsensus.pdf>, accessed 28 November 2014.

_ (2010) *World Economic and Social Survey 2010: Retooling Global Development*. Sales No. E.10.II.C.1. van Resenberg, Theo Janse (2012) "Developing country growth - The paradox of decoupling". World Bank blog, 28 March 2012. Available at <http://blogs.worldbank.org/prospects/print/developing-country-growth-the-paradox-of-decoupling>, accessed 15 June 2016.



EL COMPORTAMIENTO POCO DINÁMICO DE LA ECONOMÍA GLOBAL JUNTO CON NIVELES BAJOS DE CONSUMO EN EUROPA, ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN OBLIGA A LA RESERVA FEDERAL DE LOS ESTADOS UNIDOS Y LOS DEMÁS BANCOS CENTRALES A SEGUIR MANTENIENDO TASAS DE INTERÉS BAJAS. EN ESTE ESCENARIO, TODO PARECE INDICAR QUE LOS ORGANISMOS MULTILATERALES NO ESTÁN SIENDO MUY ÚTILES PARA PREDECIR EL FUTURO. SI NO SIRVE PARA PREDECIR PROBLEMAS EXTERNOS, Y NO SIRVE PARA CONTENERLOS, ¿CUÁL ES LA VERDADERA FUNCIÓN DEL FMI?

EL FONDO Y SUS PROYECCIONES: QUÉ LEJOS ESTÁS DE MÍ

por **JORGE ARTURO LUNA**. *Miembro del proyecto OBELA UNAM*

por **RAÚL ESQUEDA**. *Webmaster del proyecto OBELA UNAM*

por **OSCAR UGARTECHE**. *Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, miembro del SNI/Conacyt. Coordinador del proyecto OBELA UNAM*



Qué ha pasado para que el 2016 se presente como otro gran momento para la crisis iniciada en el 2007? El 16 de diciembre del 2015, la Reserva Federal (FED) decidió subir las tasas de interés después de casi una década de mantenerlas sin cambios. El incremento fue de 0,25%, situándolas en 0,50%, lo que en términos reales, descontando la inflación (CPI) de 0,7% es una tasa negativa de 0,2%. Janet Yellen, presidenta de la FED, anunció que se mantendría un alza gradual de la tasa de interés, que dependería de las condiciones económicas. El alza en las tasas de 0,25% causó un verdadero terremoto global. Las tasas de interés en muchos países se ajustaron al igual que las de la FED, presentándose presiones sobre los tipos de cambio y movimientos en las bolsas. Eso obligó a la FED a decir que hasta el 2017 no volverá a ajustar la tasa.

Está claro que el movimiento en las tasas había tenido un impacto, pero ¿dónde radica realmente el peligro de aumentar las tasas de interés? La FED había bajado a 0,25% las tasas de interés desde el 16 de diciembre de 2008 como un intento para incentivar la inversión y el consumo y de esta forma reactivar la economía. Sin embargo, durante nueve años con la tasa negativa en términos reales, la economía no avanzó. Entonces, ¿de qué sirvió mantener la tasa negativa tantos años? ¿Quién se benefició? O debe entenderse que previno un problema mayor aunque no resolvió la caída del consumo y de la inversión. El problema del sobreendeudamiento de los consumidores en Estados Unidos no se hubiera podido enfrentar de ninguna manera con tasas de interés cercanas a las históricas de 6%. Según el *Survey of Consumer Finances* llevado a cabo por la FED, del 2013 que es el

más recientemente publicado, los niveles de deuda se redujeron 20% entre el 2010 y el 2013 siguiendo la tendencia del informe del 2010 que afirma que los consumidores redujeron sus niveles de deuda familiar promedio entre el 2007 y el 2010 para ajustarse a la caída en el valor de los activos, sobre todo hipotecarios. Con tasas de interés tan bajas, el costo de pedir prestado es prácticamente nulo, por lo que los inversionistas institucionales aprovecharon para tomar prestado e invertirlo en los mercados financieros con una rápida tendencia al alza de los precios. Mediante el apalancamiento, los inversionistas generaron grandes ganancias e incrementaron el nivel de capitalización de las bolsas, las cuales hasta este momento presentan un nivel de capitalización muy superior al alcanzado en el 2008. La tendencia alcista continuó hasta que la FED anunció otra posible alza en las tasas.

Con la subida en las tasas de interés del 16 de diciembre del 2015, comenzó un proceso de desapalancamiento acompañado de un cambio de tendencia en los mercados. Las caídas en las bolsas de todo el mundo comenzadas desde la última semana del 2015 se explican en parte por el proceso de desapalancamiento después del incremento de la tasa y la entrada en un *Bear Market*. La volatilidad de los mercados y su nerviosismo se aprecian cuando se observa que entre junio del 2015 y mayo del 2016 hay dos episodios de caídas de 2.000 puntos del índice Dow Jones Industrial. Estas son caídas equivalentes a 11% del valor del índice.

Los impactos del alza en las tasas de interés son notorios, sin embargo existe incertidumbre con respecto a las mismas. Yellen anunció el 11 de febrero en su comparecencia semestral ante

Todo parece indicar que en el proceso crítico en que está inmersa la economía mundial, los organismos multilaterales no están siendo muy útiles para predecir el futuro, no por falta de acceso a la información, que la tienen de manera privilegiada, sino por la manera como se maneja la información y los supuestos que tienen.

el Comité de Servicios Financieros de la Cámara de Representantes que “*las condiciones financieras en EE.UU. se han vuelto recientemente menos favorables para el crecimiento*”, por lo que se ponía en duda el alza gradual que se tenía prevista. Tan solo unos días antes el Banco Central de Japón impuso tasas de interés negativas para estimular a las instituciones financieras comerciales y alentar el crecimiento económico. Otros bancos centrales, como los de Gran Bretaña, Suecia y Dinamarca, y el BCE adoptaron la misma medida.

Ante los anuncios de Yellen en febrero del 2016 de que no subirán las tasas este año, los mercados reaccionaron positivamente debido a que el alza en las tasas de interés se había puesto en cuestión.

El comportamiento poco dinámico de la economía global junto con niveles bajos de consumo en Europa, Estados Unidos y Japón resultan en procesos deflacionarios en Europa, Estados Unidos y Japón, lo que obliga a la FED y los demás bancos centrales a seguir manteniendo tasas de interés bajas. Es cuestión de tiempo para que el juego de seguir pidiendo prestado barato para después colocarlo en los mercados financieros se detenga. Lo que hay es una burbuja grande en los índices de capitalización bursátiles que se está desinflando lentamente en los mercados de *commodities* y en las bolsas de los países emergentes, ajustando los tipos de cambio y fortaleciendo al dólar mientras se deprecian las monedas de las economías emergentes estancadas. Ante tanta tensión e incertidumbre, el dólar ha jugado un papel como instrumento de refugio, iniciando un proceso de apreciación desde finales del 2014.

El mundo se encuentra en un dilema. Las tasas de interés bajas son bastante atractivas para los inversionistas, debido a que piden prestado gratis y colocan el dinero en los mercados financieros. Esto genera burbujas financieras que los hace vulnerables. Entre más inflada, será peor el pinchazo cuando suba la tasa. El consumo se mantiene en parte por estas tasas muy bajas. Por otra parte la amenaza del alza de las tasas de interés, además de ser todo un problema debido a los bajos niveles de consumo ya existentes, genera un desapalancamiento que lleva las bolsas a la baja, generando pánico entre los inversionistas a la menor señal de cambio, y de esta forma se abre la posibilidad de un próximo *crac* en las bolsas. La economía mundial se encuentra estancada y con un margen de maniobra cada vez menor para su reactivación. Las economías maduras están todas con más de 100% de deuda en el PIB sin perspectiva de reducción. Hay condiciones para que el 2016 sea el año en el que el mecanismo vulnerable colapse nuevamente y seamos testigos de un momento incluso peor al vivido en 2008.

Las proyecciones del Fondo Monetario

Siguiendo la ya instalada tradición de proyecciones con supuestos muy distantes de la realidad y utilizando instrumentos que no parecen ser funcionales, el FMI saca cada trimestre un conjunto de proyecciones para los 191 países miembros. El problema es que el contexto de alta incertidumbre requiere de proyecciones muy precisas para los tomadores de decisión que operan en los mercados financieros.

No obstante lo notable es que en los últimos años los grados de error han sido supinos. Si para que una proyección tenga validez los sesgos de error deben de ser entre 5% y 10%, los que saltan a la vista en los informes del Fondo son más bien de alrededor de 60% para las doce economías más grandes del mundo, entre octubre de un año y enero del siguiente, cuando hacen el primer ajuste de las proyecciones. Sin embargo la banda parece ser bastante más importante en las proyecciones del Fondo para los años 2014, 2015, y 2016 (ver cuadros 1, 2 y 3).

Cuadro 1. Proyección y realidad del crecimiento del PIB en 2013

PAÍSES	PROYECCIÓN	REALIDAD	CRECIMIENTO POBLACIONAL	AJUSTE/1	Δ REALIDAD / PROYECCIÓN	Δ AJUSTE / PROYECCIÓN
G-7						
Estados Unidos	2,00	2,20	0,76	1,44	10%	-28%
Alemania	0,60	0,20	0,11	0,20	-67%	-67%
Francia	0,30	0,30	0,43	-0,13	0%	-145%
Italia	-1,00	-1,90	1,16	-3,06	90%	206%
Japón	1,20	1,60	-0,17	1,77	33%	48%
Reino Unido	1,00	1,70	0,67	1,03	70%	3%
Canadá	1,80	2,00	1,20	0,80	11%	-56%
BRICS						
Brasil	3,50	2,50	0,91	1,59	-29%	-55%
Rusia	3,70	1,30	0,21	1,09	-65%	-71%
India	5,90	5,00	1,25	3,75	-15%	-36%
China	8,20	7,80	0,49	7,31	-5%	-11%
Sudáfrica	2,80	2,20	1,55	0,65	-21%	-77%
					Promedio	-23.9%

Fuente: elaboración propia con datos de FMI (2014) y ONU (2015).

/1 Ajuste: Realidad – Crecimiento poblacional.

Signos: (+) Sobre estimado (-) Subestimado

Cuadro 2. Proyección y realidad del crecimiento del PIB en 2014

PAÍSES	PROYECCIÓN	REALIDAD	CRECIMIENTO POBLACIONAL	AJUSTE/1	Δ REALIDAD / PROYECCIÓN	Δ AJUSTE / PROYECCIÓN
G-7						
Estados Unidos	2,80	2,40	0,74	1,66	-14%	-41%
Alemania	1,60	1,50	0,00	1,50	-6%	-6%
Francia	0,90	0,40	0,44	-0,04	-56%	-105%
Italia	0,60	-0,40	0,92	-1,32	-167%	-320%
Japón	1,70	0,10	-0,16	0,26	-94%	-85%
Reino Unido	2,40	2,60	0,67	1,93	8%	-20%
Canadá	2,20	2,40	1,10	1,30	9%	-41%
BRICS						
Brasil	2,30	0,10	0,89	-0,79	-96%	-134%
Rusia	2,00	0,60	0,22	0,38	-70%	-81%
India	5,40	5,80	1,23	4,57	7%	-15%
China	7,50	7,40	0,51	6,89	-1%	-8%
Sudáfrica	2,80	1,40	1,58	-0,18	-50%	-106%
					Promedio	-80.1%

Fuente: elaboración propia con datos de FMI (2015) y ONU (2015).

/1 Ajuste: Realidad – Crecimiento poblacional.

Signos: (+) Sobre estimado (-) Subestimado

Cuadro 3. Proyección y realidad del crecimiento del PIB en 2015

PAÍSES	PROYECCIÓN	REALIDAD	CRECIMIENTO POBLACIONAL	AJUSTE/1	Δ REALIDAD / PROYECCIÓN	Δ AJUSTE / PROYECCIÓN
G-7						
Estados Unidos	3,60	2,50	0,73	1,77	-31%	-51%
Alemania	1,30	1,50	0,05	1,45	15%	11%
Francia	0,90	1,10	0,43	0,67	22%	-25%
Italia	0,40	0,80	0,02	0,78	100%	96%
Japón	0,60	0,60	-0,17	0,77	0%	29%
Reino Unido	2,70	2,20	0,60	1,60	-19%	-41%
Canadá	2,30	1,20	0,99	0,21	-48%	-91%
BRICS						
Brasil	0,30	-3,80	0,86	-4,66	-1367%	-1653%
Rusia	-3,00	-3,70	0,02	-3,72	23%	24%
India	6,30	7,30	1,22	6,08	16%	-3%
China	6,80	6,90	0,48	6,42	1%	-6%
Sudáfrica	2,10	1,30	0,97	0,33	-38%	-84%
					Promedio	-149.5%

Fuente: elaboración propia con datos de FMI (2016) y ONU (2015).

/1 Ajuste: Realidad – Crecimiento poblacional.

Signos: (+) Sobre estimado (-) Subestimado

Es cuestión de tiempo para que el juego de seguir pidiendo prestado barato para después colocarlo en los mercados financieros se detenga. Lo que hay es una burbuja grande en los índices de capitalización bursátiles que se está desinflando lentamente en los mercados de commodities y en las bolsas de los países emergentes, ajustando los tipos de cambio y fortaleciendo al dólar mientras se deprecian las monedas de las economías emergentes estancadas.

El problema recae no solo en el comportamiento y la dinámica de la economía, sino en la metodología que se utiliza para realizar esta "predicción". Si bien cualquier proyección se basa en alguna metodología, esta trae consigo una serie de supuestos, lo que conlleva a una discusión sobre cuál elegir, ya que no existe una sola manera de llevar a cabo un análisis económico ni una proyección.

Es difícil elegir una metodología o teoría para analizar la realidad a estas alturas; sin embargo, al basarse en una serie de supuestos de alguna teoría, estos pueden estar fuera de la realidad y del dinamismo que tiene la economía. En las proyecciones del crecimiento del PIB del Fondo Monetario Internacional (FMI) existen una serie de supuestos para realizar esta proyección que están evidentemente errados.

El Fondo dice que calculan las proyecciones con 90% del PIB mundial medido en paridad de poder de compra (PPP). Esto suma 48 países que tienen una diferencia de 60% entre sus proyecciones de crecimiento y la realidad observada. Lo interesante es que 11 de esos 48 países (25%) constituyen el 62,4% del PIB mundial y el error en las proyecciones de estos determina el error de todos los demás.

Solamente hemos revisado las proyecciones del 2013 al 2015.

Las cifras negativas muestran sobrestimación y las cifras positivas subestimación. El rango de error observado entre el 2013 y 2015 es creciente siendo que en el 2013 fue de -23,9% fluctuando entre +209% y -145%; en el 2014 fue de -80,1% y varió entre -6% y -320%; y en el 2015 fue de -149,5% oscilando entre +96% y -1.653%. Dos cosas se observan en estas proyecciones de los años 2013 al 2015: la primera es que la tendencia de los márgenes de error promedio para las 12 economías más grandes del mundo van creciendo. Lo otro es que las alteraciones promedio son cada vez mayores y las bandas de error más anchas.

En la revisión de las metodologías sobre el crecimiento de 2014-2016, hemos encontrado que se realizan una serie de supuestos en cuanto a la política económica, fiscal y monetaria de un país, manteniéndolas constantes. Esto, sumado al supuesto del precio del petróleo ya visto (y de los *commodities* en general), hace que las proyecciones no tomen en cuenta la realidad económica de todo el mundo en este proceso crítico por el que se atraviesa.

En el *World Economic Outlook* (WEO) para 2016 se pueden consultar los supuestos que realizan para las proyecciones del crecimiento del PIB. Los primeros que podemos encontrar se refieren

a los precios, el primero de ellos, sobre los tipos de cambio reales efectivos para las economías avanzadas, que se suponen constantes (IMF, 2016) durante el período de estudio, con un tipo de cambio fijo entre el dólar y distintas monedas, lo que es mucho suponer en un momento en que el dólar fluctúa como resultado de la política monetaria de la FED.

En las proyecciones publicadas por el FMI añaden otro supuesto, el poder de paridad de compra¹ (PPP). El supuesto sobre el precio del petróleo es que se considera como un precio promedio en el período anterior al de estudio, en el caso de 2014 se basó en un precio de \$ 104,11 del 2013; en 2015 a un precio de \$ 96,26 promedio del 2014; y para 2016 de \$ 50,92, promedio del 2015. Los precios se toman como referencia del precio promedio del año pasado inmediato. Dada la caída brusca de los precios de los *commodities*, el uso de los precios del año anterior resulta desafortunado y errado. Entre el 2014 y 2015 los precios del petróleo cayeron 40% y eso no se ve reflejado en las proyecciones. Algo similar pasó con todos los demás *commodities* cuyo precio ha caído.

El segundo conjunto de supuestos es sobre los datos de las 191 economías que considera el FMI para las proyecciones. En el texto (IMF, 2016) se describe un proceso de recopilación de datos de los países en base a una serie de manuales con distintas definiciones, conceptos, clasificaciones y procesos de valuación utilizados en estas estadísticas. Cabe señalar que para llegar al 90% del PIB mundial se contemplan los 48 países debajo. Quizá por todo esto, los sesgos de error son mayores con los países que están en recesión hace varios años que con los países emergentes con crecimiento más estable; si bien los márgenes de error con Brasil son muy significativos, de más de 1.653% (cuadro 3), como si no conocieran el país y no tuvieran comunicación con el Banco Central de Brasil.

Se advierte que la concordancia de los manuales depende de los institutos de estadística de cada país, el WEO estima en base a estas cifras. Además para cada año utiliza las tasas de crecimiento compuestas de los promedios del PIB real y sus componentes, el empleo, el PIB per cápita, inflación, productividad, comercio y los precios de los *commodities*, excepto en el caso de la tasa de desempleo que es un promedio simple (IMF, 2016).

Por último, suponen las políticas de cada país como constantes (IMF, 2016). Se hace la precisión de que el cálculo de las proyecciones del crecimiento del PIB mundial trimestral se hace sobre la base del 90% del PIB con PPP y en el caso de los países emergentes y economías en desarrollo se toma el 80% del PIB con PPP (IMF, 2016). Solo que el 90% del PIB mundial es la suma de 47 países (ver cuadro 4) de los que 7 no crecen hace casi una década (G7) y 46 sí lo hacen, con la reciente y dramática excepción de Brasil en el 2015.



Cuadro 4. PIB en PPP de 47 países

PAÍS	PIB EN PPP	% DEL TOTAL	PAÍS	PIB EN PPP	% DEL TOTAL
1 China	19.510.000.000.000		25 Argentina	964.300.000.000	
2 Estados Unidos	17.970.000.000.000		26 Pakistán	930.800.000.000	
3 India	8.027.000.000.000		27 Países Bajos	831.400.000.000	
4 Japón	4.658.000.000.000		28 Malasia	813.500.000.000	
5 Alemania	3.842.000.000.000		29 Filipinas	740.800.000.000	82,70%
6 Rusia	3.471.000.000.000		30 Sudáfrica	724.000.000.000	
7 Brasil	3.166.000.000.000		31 Colombia	665.000.000.000	
8 Indonesia	2.839.000.000.000		32 Emiratos Árabes Unidos	641.900.000.000	
9 Reino Unido	2.660.000.000.000	58,20%	33 Bangladesh	577.000.000.000	
10 Francia	2.647.000.000.000		34 Argelia	570.600.000.000	
11 México	2.220.000.000.000	62,40%	35 Vietnam	551.300.000.000	
12 Italia	2.174.000.000.000		36 Irak	531.400.000.000	
13 Corea del Sur	1.849.000.000.000		37 Venezuela	515.100.000.000	
14 Arabia Saudita	1.679.000.000.000		38 Bélgica	494.600.000.000	
15 España	1.636.000.000.000		39 Suiza	482.700.000.000	87,70%
16 Canadá	1.628.000.000.000		40 Singapur	468.900.000.000	
17 Turquía	1.576.000.000.000		41 Suecia	467.400.000.000	
18 Australia	1.489.000.000.000		42 Rumania	440.500.000.000	
19 Irán	1.382.000.000.000	74,20%	43 Kazajstán	430.500.000.000	
20 Tailandia	1.107.000.000.000		44 Chile	424.300.000.000	
21 Nigeria	1.105.000.000.000		45 Hong Kong	414.500.000.000	
22 Taiwán	1.097.000.000.000		46 Austria	403.800.000.000	
23 Polonia	1.003.000.000.000		47 Perú	385.400.000.000	90,70%
24 Egipto	996.000.000.000,00				

Fuente: CIA World Factbook

Finalmente, todo parece indicar que en el proceso crítico en que está inmersa la economía mundial, los organismos multi-laterales no están siendo muy útiles para predecir el futuro, no por falta de acceso a la información, que la tienen de manera privilegiada, sino por la manera como se maneja la información y los supuestos que tienen. En todo caso, sirva este texto para advertir al lector sobre sus creencias en dichas proyecciones y para señalar cuál es exactamente la utilidad de esta institución. Si no sirve para predecir problemas externos y tampoco sirve para contenerlos, ¿solo sirve como brazo de política exterior de Estados Unidos? La institución merece algo mejor que eso.

Notas

1. Se ha demostrado que esta condición es especialmente susceptible a los distintos regímenes cambiarios (Mussa, 1986); además esta condición solo se cumple en bienes y servicios comparables e idénticos.

Bibliografía

- Central Intelligence Agency (2015). World Factbook. Revisado el 03/05/2016: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>.
- International Monetary Fund. (2016). World Economic Outlook. Washington D.C. Abril.
- International Monetary Fund. (2015). World Economic Outlook. Washington D.C. Octubre.
- International Monetary Fund. (2015). World Economic Outlook. Washington D.C. Enero.
- International Monetary Fund. (2014). World Economic Outlook. Washington D.C. Octubre.
- International Monetary Fund. (2014). World Economic Outlook. Washington D.C. Enero.
- International Monetary Fund. (2013). World Economic Outlook. Washington D.C. Octubre.
- Mussa, M. (1986), “Nominal Exchange Rate Regimes and the Behavior of the Real Exchange Rates: An Empirical and Implications”, Carnegie – Rochester Conference Series on Public Policy, 25: 117-213.
- Organización de las Naciones Unidas (2015). World Population Prospects: The 2015 Revision. ESA/P/WP.241, New York.
- <http://www.efe.com/efe/america/portada/lagarde-advierte-que-la-debilidad-global-anima-las-voces-del-proteccionismo/20000064-2897022>.
- <http://www.laizquierdadiario.com/El-FMI-advierte-sobre-mayores-riesgos-para-la-estabilidad-financiera>.
- <http://sipse.com/mundo/fmi-advierte-de-turbulencia-en-economia-mundial-informe-primavera-2016-200344.html>.



por **DEMIÁN DALLE**. *Economista y docente UBA*

por **ENRIQUE ASCHIERI**. *Economista y docente UBA y UNM*



LAS ESTADÍSTICAS DE NINGUNA MANERA AVALAN LA IDEA DE QUE LOS CAPITALES SE DIRIGEN DE LOS PAÍSES RICOS A LOS POBRES. POR EL CONTRARIO, EXISTE MÁS DE UNA RAZÓN PARA CONCLUIR QUE LAS COSAS SUCEDEN EN SENTIDO INVERSO. DE ALLÍ SURGE QUE SI UN PAÍS NECESITA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA, NO TIENE QUE ESPERAR QUE LAS CORPORACIONES TOMEN EL TERRITORIO POR ASALTO, SINO MÁS BIEN QUE HAY QUE IR A BUSCARLAS, CON TODO LO QUE ELLO IMPLICA.

DIFICULTADES ACTUALES Y ENTREVISTAS SOBRE LAS MULTINACIONALES

Es curioso, pero a derecha e izquierda se supone que las empresas multinacionales (EMN), vector de las inversiones externas¹, están disponibles más rápido que inmediatamente, allende las fronteras. A la derecha se asume que basta con generar “confianza” y poner énfasis en la inversión, *per contra* el consumo, y lo que viene es todo positivo. A la izquierda, se asimila a las EMN con un factor de bloqueo de los países subdesarrollados por parte de los desarrollados. Quienes sostienen esta lectura, a partir de asociar a las EMN con el capital extranjero y de identificar la exportación de capital desde los países avanzados con la “fase superior del capitalismo”, encuentran en las EMN un elemento que perpetúa el subdesarrollo. En rigor de verdad, y por más extendidas que estén estas ideas a un lado y al otro del espectro político, se trata de tres mitos.² Las estadísticas de ninguna manera avalan la idea de que los capitales se dirigen de los países ricos a los pobres³. Por el contrario, existe más de una razón para concluir que las cosas suceden en sentido inverso. De cualquier forma, sean o no importantes las sumas de capital extranjero, estos analistas debieran explicar cómo los países pueden desarrollarse sin estos capitales. Porque si comparamos la lista de países que más capitales reciben, ordenada en forma decreciente, con otra que enliste, también por orden decreciente, a los diversos países según su PBN, ten-

dremos oportunidad de ver que, salvo contadas excepciones, ambas listas coinciden.

Así, los países que más reciben capitales son también los más desarrollados. De aquí se desprende también que la tecnología necesaria o “apropiada” es aquella que está de acuerdo con la dotación de factores propia del país en vías de desarrollo. Pero si la actual división internacional del trabajo da cuenta de un antagonismo entre naciones en virtud de su diferencial de desarrollo económico, por lo demás caracterizado por una técnica subdesarrollada, propiciar la técnica “autónoma” es propiciar el subdesarrollo. Además, hasta donde llega nuestro conocimiento, no sabemos de la existencia en el rubro que se trate, de una tecnología para el desarrollo y otra para el subdesarrollo.

De manera que o bien el capital extranjero no tiene nada que ver con el desarrollo, y entonces las EMN no constituyen un elemento de bloqueo; o bien existe correlación entre capital extranjero y desarrollo, y por tanto las EMN constituyen un elemento de bloqueo no por “diseminarse” excesivamente en los países atrasados, sino por ausentarse de los mismos. Aquí cobra absoluta vigencia la distinción analítica entre países en vías de desarrollo y países subdesarrollados. Estos últimos forman un todo dialéctico con los países desarrollados. De hecho, estos últimos no pueden existir sin los primeros.

Si la actual división internacional del trabajo da cuenta de un antagonismo entre naciones en virtud de su diferencial de desarrollo económico, por lo demás caracterizado por una técnica subdesarrollada, propiciar la técnica “autónoma” es propiciar el subdesarrollo.

Por cierto, están los que se preocupan por la remisión de utilidades de las EMN. Pero se olvidan que no es en tanto EMN sino en tanto empresas que eventualmente lo hacen, al igual que sus pares *mononacionales*. Mientras ni unos ni otros encuentren oportunidades de reinvertir los beneficios obtenidos, se irán. Si las encuentran se quedan. Ningún misterio. Lo que sí es un misterio, y de lo más recóndito, es que los que esgrimen este tipo de argumentos, se supone que reivindican de manera implícita a la “burguesía nacional”. Pero a renglón seguido maldicen por la inexistencia de la mentada ¡“burguesía nacional”! Pues bien, si se trata de una verónica para postular la planificación, sería deseable que fueran más directos. No obstante, ambages más, ambages menos, también sería deseable que indiquen cómo acelerarían o, tan siquiera, como llevarían adelante la acumulación. Ese silencio tiene mucha acción.

Todo lo anterior no quiere decir que se vea a las EMN como un elemento liberador de los pueblos por sí mismas. Más allá de esto, las EMN han sido, allí donde jugaron un rol relevante, un factor acelerador más que uno retardador del desarrollo. Fundamentalmente en la medida en que pusieron a disposición de los países receptores la tecnología “apropiada”, vale decir, aquella que es intensiva en capital.

Noticias de ayer. ¡Extra! ¡Extra!

A todo esto, ¿en qué andan las EMN? La revisión del botón de muestra de unas pocas noticias alerta sobre un par de contradicciones importantes. *The New York Times*, en la edición del 9 de abril de 2013, titula el artículo principal de la sección económica (fechado en Camboya el 8 de abril): “Desconfiadas de China, las empresas giran sus cabezas hacia Camboya”⁴. La nota describe la mudanza a Camboya de fábricas que están abandonando China debido al aumento de los niveles salariales, un previo receptor de tales fábricas deslocalizadas. Sin embargo, continúa el artículo, las compañías multinacionales encuentran que pueden huir de los crecientes salarios de China, pero no pueden, en rigor de verdad, evitarlos.

El artículo del *New York Times* apunta que algunas fábricas se han movido de todas formas por la petición de los compradores de Occidente que temen depender de un solo país. La conclusión de un consultor de empresas manufactureras es que hay riesgos en mudarse a Camboya, pero también hay un riesgo en quedarse en China. En cualquier caso, ¿hay algún lugar virgen a donde mudar una fábrica deslocalizada? ¿O es Camboya el final de la línea?

Un par de días después, exactamente en la edición correspondiente al 11 de abril de 2013, esta vez es la revista *Time*, nada menos que en su nota de tapa, la que da cuenta de la otra cara de la moneda de Camboya titulado “¿Cómo está reapareciendo el ‘Hecho en los EE.UU.’?”⁵. Dice que si bien la economía de EE.UU. está yendo y viniendo, y de acuerdo al indicador del nivel de empleo de marzo, se agregaron apenas 88.000 puestos nuevos de trabajo, lo que es muy débil y preocupó al mercado, “si das un paso atrás, verás un punto brillante, tal vez la mejor noticia económica de la que los EE.UU. han sido testigos desde el surgimiento de Silicon Valley: Hecho en los EE.UU. está haciendo una reaparición. En medio de la recesión global los EE.UU. han visto que su crecimiento manufacturero superó al de otros países avanzados, con unos 500.000 puestos de trabajo creados en los últimos tres años. Es la primera vez en más de una década que el número de empleos en las fábricas ha aumentado en lugar de disminuir”.

Según esa nota de tapa, las mejoras de esos últimos tres años no son flor de un día. Configuran la poderosa ecuación de recálculo de la economía global. Las fábricas de Estados Unidos tienen cada vez más acceso a energía barata gracias al petróleo y el gas generado por la recuperación secundaria, el *shale*. Para las em-

presas del resto del mundo es todo lo contrario: los altos precios internacionales del petróleo se traducen en combustible más costoso para los barcos y aviones. Por ejemplo, tal circunstancia implica que lo que se ahorra por mano de obra en las plantas de bajo costo en China se evapore cuando los bienes se venden a miles de kilómetros. Y encima en esas plantas de bajo costo, los trabajadores desde la China hasta la India están demandando y recibiendo salarios más onerosos. Mientras tanto, las empresas en los Estados Unidos han ganado concesiones masivas de los sindicatos en la última década. De repente, las matemáticas sobre la relocalización externa no se ven tan atractivas. Cita en apoyo a su hipótesis a Paul Ashworth, economista para América del Norte de la consultora Capital Economics, quien da un paso más y afirma que “el auge de la deslocalización no parece que en gran medida siga su curso”. En este cuadro de situación, es de suponer que está ejerciendo su influencia el informe titulado: “Tendencias mundiales 2030: nuevos mundos posibles”⁶. Específicamente, en el informe se sostiene que EE.UU. ya es autosuficiente en gas, y en 2030 lo será en petróleo, lo cual abarata sus costos de producción manufacturera y exhorta a la relocalización de sus industrias.

En franca contradicción con estas proyecciones, Jeff Immelt, CEO de General Electric (GE), en el discurso que pronunció en la Escuela de Negocios Stern, el 20 de mayo 2016, advirtió que “de cara a un entorno global proteccionista, las empresas deben navegar en el mundo por su cuenta. Hay que nivelar el campo de juego, sin comprometer al gobierno. Esto requiere una transformación dramática. Yendo hacia adelante: vamos a relocalizarnos. En el futuro, el crecimiento sostenible requerirá capacidad local, dentro de una huella global”. Se comprende mejor al considerar que cuando Immelt en 1982 ingresó a GE, el 80% de los ingresos corporativos se obtenían en los EE.UU.; en 2015, el 70% de los ingresos del grupo fueron conseguidos en el extranjero. GE ahora opera 420 plantas de producción en todo el mundo y tiene clientes ubicados en 180 países⁷. Independiente de la experiencia personal del citado CEO, lo cierto es que la crisis global no cede y la exacerbación del proteccionismo que trae aparejada, menos que menos. Y salvo algún que otro distraído, que siempre los hay, es la protección lo que abre la puerta a las inversiones externas. Al fin y al cabo, no hay que olvidar que el comercio es sustituto del movimiento de capitales y viceversa.

Lo que queda del día

El escorzo a línea gruesa y tosca trazado sobre el comportamiento estratégico de las multinacionales no tiene otra pretensión que hacer aflorar las contradicciones, no menores, que se registran a fin de completar el panorama de serias dificultades que enfrenta un país que desea ser desarrollado, las que, como señalamos más arriba, comienzan por la propia conceptualización poco feliz de las fuerzas internas en pugna.

Es que como balance, si es por la ideas a derecha e izquierda que andan dando vueltas, y no precisamente como un amor de primavera, las necesarias inversiones multinacionales, muy difíciles de conseguir por fuera de las que deben localizarse en la periferia a raíz de que su objeto de explotación se encuentra localizado allí, se observan de muy dificultoso, si no imposible, arribo. A derecha, porque en nombre de la inversión estropear el consumo es volver inasible la meta ansiada, puesto que en el capitalismo realmente existente se invierte en función del volumen de ventas. A menos que se busque un enclave, alternativa interesante y positiva para los que nada o muy poco tienen, pero políticamente indigerible para los que ya han alcanzado cierto grado de desarrollo. A izquierda, porque ese ejercicio de proclamar grandes fines suponiendo que se los comparte, y al mismo tiempo olvidarse olímpicamente de los medios, es una invitación segura a la crisis inmediata no bien se pisa el umbral del porvenir real alcanzado, tan distante de la promesa de un paraíso en la tierra nunca encontrado.

En lo que respecta a cuál será finalmente el derrotero que seguirán las grandes corporaciones, ahondar el acostumbrado centrífugo –aunque largamente aminorado a la fecha desde la experiencia inglesa de fines del siglo XIX– o el novedoso entrevisto centrípeto, es algo muy vasto y complejo que naturalmente sobrepasa los cortos límites de este artículo. Pero sea como fuere, debe quedar claro que no hay ninguna cáfila de corporaciones ávidas esperando que se debiliten las fronteras nacionales para tomar el territorio por asalto. Bien al contrario, hay que ir a buscarlas, con todo lo que ello implica como quien dice a verdad sabida y buena fe guardada. Esto parece ser lo que queda del día.



Notas

1. En este artículo, cuando nos referimos a “inversión extranjera” aludimos exclusivamente a los que engloba la voz inglesa *greenfield*, esto es un fondo a generar un nuevo emprendimiento productivo. Vale la aclaración porque las definiciones del tópico de, por ejemplo, el FMI o la UNCTAD, incorporan otros ítems, como fusiones y adquisiciones o inversiones de cartera de más de un año.
2. El mito de la contraposición del consumo versus la inversión no lo trataremos, salvo incidentalmente, porque cae algo fuera de tema. No obstante, para los interesados ver, de uno de los autores del presente artículo: <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-301075-2016-06-06.html>.
3. Ver por ejemplo el reciente “World Investment Report 2016” de la UNCTAD, con el cuidado de examinar la “inversión extranjera”, según lo informado en la nota 1, y descontando además las correspondientes a petróleo y gas, que son a todas luces un tema aparte, y la singularidad de las que van a China e India.
4. http://www.nytimes.com/2013/04/09/business/global/wary-of-events-in-china-foreign-investors-head-to-cambodia.html?_r=0.
5. <http://business.time.com/2013/04/11/how-made-in-the-usa-is-making-a-comeback/>
6. Cada cuatro años, con el inicio del nuevo mandato presidencial en Estados Unidos, el National Intelligence Council (NIC), la oficina de análisis y de anticipación geopolítica y económica de la CIA, publica un informe que se convierte automáticamente en una referencia para todas las cancillerías del mundo. Obviamente se trata de una visión muy parcial (la de Washington), elaborada por una agencia, la CIA, cuya principal misión es defender los intereses de Estados Unidos, el informe estratégico del NIC resulta de una puesta en común —revisada por todas las agencias de inteligencia de EE.UU.— de estudios elaborados por expertos independientes de varias universidades y de muchos otros países (Europa, China, la India, África, América latina, mundo árabe-musulmán, etc.). <http://www.dni.gov/index.php/about/organization/national-intelligence-council-global-trends>
7. La cita y los datos tienen como fuente a “Why General Electric is localising production”, de Karan Bhatia, Simon J Evenett, Gary Clyde Hufbauer (junio, 2016). Disponible en: <http://www.voxeu.org/article/why-general-electric-localising-production>.



POR GERMÁN PINAZO. *Investigador y Docente del Área de Economía Política - Instituto de Industria - UNGS*

POR ALAN CIBILS. *Investigador y Docente del Área de Economía Política - Instituto de Industria - UNGS*

ASISTIMOS A UNA NUEVA ETAPA DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL Y DE PRODUCCIÓN DE BIENES INDUSTRIALES. EN UN CONTEXTO GLOBAL DONDE EXISTEN FUERTES ASIMETRÍAS Y DONDE LOS AVANCES TECNOLÓGICOS FORJARON UN NUEVO MAPA EN LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, LOS PAÍSES PERIFÉRICOS SE ENCUENTRAN OTRA VEZ ANTE EL PROBLEMA DE CÓMO GENERAR MEJORAS SUSTANTIVAS EN LAS CONDICIONES DE VIDA DEL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN. EN LAS PÁGINAS SIGUIENTES, UN ANÁLISIS HISTÓRICO SOBRE LA INDUSTRIALIZACIÓN EN LA PERIFERIA.

ALGUNOS ELEMENTOS PARA PENSAR EL PROBLEMA DE LA INDUSTRIALIZACIÓN EN EL MARCO DE LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO



Las políticas estructuralistas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), ya sea en el pensamiento latinoamericano sobre la problemática del desarrollo o como objetivo de política económica en los países donde se implementó, fue siempre algo más que una estrategia de desarrollo. Fue la base económica de un proyecto político más amplio.

En este breve trabajo nos proponemos, en primer lugar, realizar un repaso del lugar de la ISI en el pensamiento desarrollista clásico, haciendo énfasis en algunos elementos de la “industrialización realmente existente” (principalmente en la Argentina y Brasil), que nos parecen centrales para entender algunos elementos de la problemática hoy. En segundo lugar, resaltamos algunas de las transformaciones del capitalismo neoliberal que nos obligan a repensar el problema de la industrialización, y, por qué no, el problema del proyecto político desarrollista. El trabajo cierra con una síntesis de algunas de las cuestiones planteadas, precisando por qué nos parece importante retomar la categoría de dependencia para pensar la realidad latinoamericana actual.

La industrialización como proyecto político: algunos elementos teórico-prácticos

El discurso latinoamericano sobre la problemática del desarrollo económico se constituyó a mediados del siglo pasado en torno a dos cuestiones fundamentales. En primer lugar, cuestionaba los modos en que los enfoques hasta ese momento dominantes sobre el problema del desarrollo abordaban los sucesos en el continente latinoamericano. En segundo lugar, postulaba una crítica a la teoría liberal ricardiana del comercio internacional y a las denominadas visiones lineales sobre el problema del desarrollo. A diferencia de estas últimas, el estructuralismo latinoamericano alertaba sobre la necesidad de pensar la cuestión del desarrollo desde una perspectiva histórica-sistémica, que diese cuenta de los vínculos, condicionantes y determinaciones entre las naciones que habían tenido procesos de industrialización desfasados en el tiempo. La novedosa concepción del capitalismo como sistema mundial, con su centro y su periferia, llevaba, casi por deducción lógica, a criticar la teoría de las ventajas

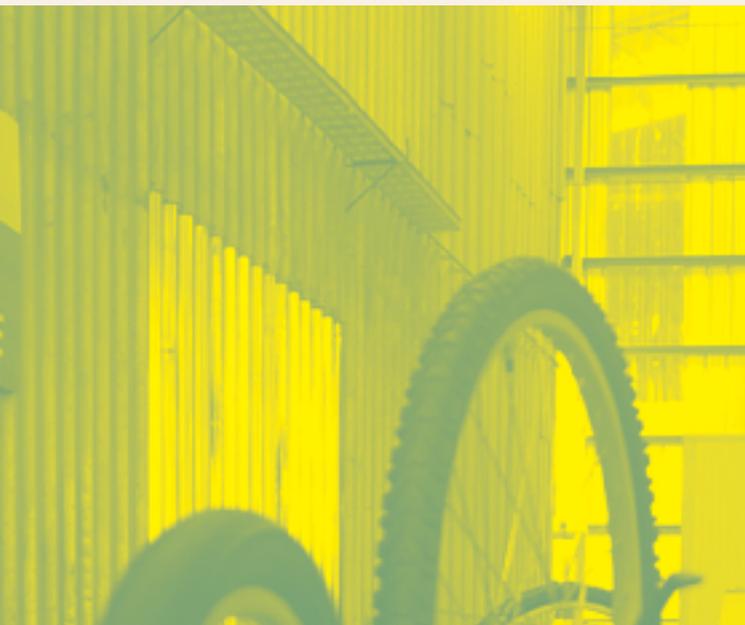


comparativas estáticas del comercio internacional (en la medida en que tendía a profundizar las asimetrías vinculadas con la propia historia de ese sistema), y a plantear la necesidad de industrializar la periferia como forma de superar el atraso tecnológico y de lograr el bienestar general de la población.

Pero la propuesta estructuralista fue más que una crítica teórica. La industrialización por sustitución de importaciones pasó a ser la base económica de un proyecto político mucho más amplio, en la medida en que suponía no solo la posibilidad de romper el condicionamiento externo derivado de una particular inserción en la división internacional del trabajo, sino la posibilidad de conciliar una particular estructura de intereses de diversas fracciones de clase.

Efectivamente, si la inserción primaria exportadora beneficiaba casi exclusivamente a un reducido grupo de grandes terratenientes, la sustitución de importaciones no sólo permitiría el desarrollo de una burguesía industrial autónoma, sino, fundamentalmente, de una clase trabajadora cuyo salario era condición de posibilidad de la ganancia de esta. Más importante aún, con el desarrollo de la discusión teórica estructuralista se llegó a plantear que la distribución progresiva del ingreso no solo era una consecuencia necesaria del proceso sustitutivo, sino que debía ser uno de los objetivos centrales de la política económica. El problema de la demanda no era solo un problema de cantidad. La distribución progresiva del ingreso debería redundar en proceso de diversificación de la demanda, que estimulara (o

La industrialización por sustitución de importaciones pasó a ser la base económica de un proyecto político mucho más amplio, en la medida en que suponía no solo la posibilidad de romper el condicionamiento externo derivado de una particular inserción en la división internacional del trabajo, sino la posibilidad de conciliar una particular estructura de intereses de diversas fracciones de clase.



generara mercados) para la producción diversificada y en escala de artículos industriales.

Por motivos tanto teóricos como históricos, la fórmula de la industrialización por sustitución de importaciones combinaba la posibilidad de reducir el condicionante externo vinculado al crecimiento (la necesidad de divisas asociada a él) y, a su vez, articular una particular alianza de clases entre capital extranjero y burguesía nacional que incluía al salario como condición de posibilidad de realización de la ganancia. En esquemas de este tipo, algunos países latinoamericanos, entre ellos y particularmente la Argentina, transitaron entre la segunda posguerra mundial y los años de auge neoliberal, sus momentos históricos de mayor bonanza económica y bienestar social.

Ahora bien, en términos concretos, la industrialización solo pudo profundizarse en la medida en que existió una particular alianza con el capital extranjero que dirigió el proceso industrializador.

Como lo señalan elocuentemente Cardoso y Faletto en su ensayo *Dependencia y Desarrollo en América Latina* (p. 141-142):

“...el proceso sustitutivo provoca una especie de efecto bola de nieve, ya que cada producto terminado que se empieza a fabricar estimula la sustitución progresiva de partes y componentes, hasta llegar a un punto en que, de hecho, solo se requiere la importación de productos que ya implican una tecnología muy desarrollada o materias primas inexistentes en el país (...) Existe,

pues, una coincidencia transitoria entre los intereses políticos y económicos que permite conciliar los intereses proteccionistas, la presión de las masas y las inversiones extranjeras, estas últimas aparentemente son la condición misma de la continuidad del desarrollo dentro del esquema político señalado (...).”

En línea con estas palabras, es interesante observar cómo tanto en Brasil como en la Argentina tienen lugar, a fines de la década de 1950 y principios de la década de 1960 (bajo las presidencias de Kubistchek y Frondizi, respectivamente) leyes similares de atracción y protección al capital extranjero, las cuales, tanto en uno como en otro país, motorizan un novedoso crecimiento de sus industrias, fundamentalmente de bienes de consumo durable, que van a dar inicio a un nuevo momento en la historia de la industrialización.

Lo que nos interesa enfatizar de esta cuestión es la importancia de la *historización* del problema. Como señalan los autores, existe un proceso de coincidencia de intereses entre un capital transnacional que viene a sobre-amortizar inversiones (dicho esquemáticamente), y países subdesarrollados con una demanda insatisfecha de ciertos productos e interesados en una industria nacionalmente integrada. Lo que resta pensar es qué sucede cuando los intereses de este sujeto que dirige la producción cambian y los problemas que esto trae aparejados para la discusión sobre el desarrollo.

La nueva división del trabajo neoliberal y su impacto sobre el problema de la industrialización

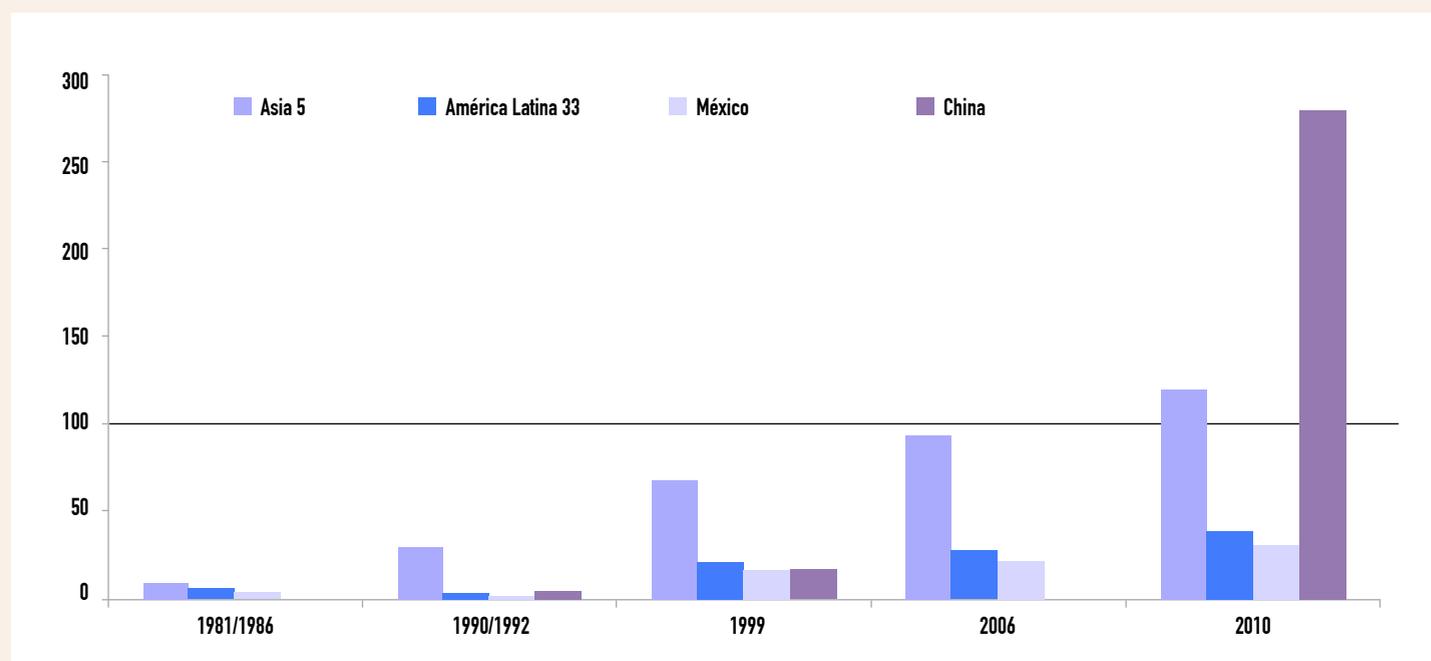
Existe cierta coincidencia entre distintos enfoques teóricos heterodoxos en que asistimos a una nueva etapa de internacionalización del capital y de producción de bienes industriales. Esquemáticamente, vertiginosos desarrollos tecnológicos sucedidos en las últimas décadas (vinculados a la informática y a las comunicaciones) se han articulado para dar lugar a procesos de segmentación internacional de la producción, también denominadas cadenas globales de valor. Es decir, se han desarrollado nuevas formas de producir, gestionar y comercializar las manufacturas industriales a nivel global tal que las distintas instancias o segmentos del proceso de producción pueden realizarse en múltiples países en función de distintas estrategias o incentivos. Estos incluyen la cercanía a ciertos mercados, el tamaño del mercado interno de las locaciones, el acceso a recursos naturales, la calificación y/o el menor costo de la mano de obra, entre otros.

De este modo, las empresas con capacidad de operar a escala transnacional (las cuales han aumentado significativamente su peso en la economía mundial en las últimas décadas) han ampliado geográficamente las escalas desde donde piensan, fabrican y gestionan la producción. Esto ha tenido consecuencias significativas tanto sobre el perfil productivo de los países donde

operan, sobre los márgenes de maniobra de los Estados nacionales y sindicatos, y sobre el lugar de los países en lo que se conoce como división internacional del trabajo.

Los cambios en los indicadores vinculados a la división internacional del trabajo son notorios. En los últimos veinte años se ha roto la tradicional distinción entre países periféricos exportadores de materias primas, y países centrales exportadores de manufacturas industriales. El caso más notorio es el de China. La posibilidad de trasladar partes de las cadenas de producción a países con bajos costos laborales ha hecho que este país, que en 1980 era prácticamente una economía rural dedicada a la autosubsistencia, se transforme en el primer exportador de manufacturas de alta tecnología del mundo en 2010, exportando casi tres veces el equivalente a las exportaciones de la economía estadounidense (Gráfico N° 1). Algo parecido, aunque derivado de otras trayectorias, ha pasado con los países del sudeste asiático de industrialización tardía como Singapur, Taiwán, Malasia, y en mayor medida, Corea del Sur, que para ese año exportaban, en conjunto, el equivalente a 1,2 veces lo exportado por Estados Unidos en dicha materia.

Gráfico N° 1: Relación entre las exportaciones de alta tecnología de zonas periféricas seleccionadas y Estados Unidos (Estados Unidos = 100). Años seleccionados



Fuente: UN Commtrade. Sin dato sobre China para 2006

En términos de empleo, esto se tradujo, entre otras cosas, en una reducción significativa del empleo industrial en el centro. Mientras Estados Unidos perdió casi 14 millones de puestos de trabajo en las manufacturas entre 1980 y 2010, China alcanzaba en este último año la impactante suma de 100 millones de trabajadores industriales, es decir, más de un 50% por encima de los aproximadamente 60 millones de puestos que suman Estados Unidos, Francia, Alemania, Japón, Corea del Sur, México y el Reino Unido (*Bureau of Labor Statistics*, Ministerio de Trabajo de los EE.UU.),

Ahora bien, algunas cuestiones del debate tienen que ver con dilucidar en qué medida esta nueva modalidad de producción transnacionalizada es indicativa de un proceso de industrialización y, por qué no, de desarrollo, y vinculado a esto, en qué medida estas nuevas modalidades de las empresas con capacidad de operar a escala transnacional afectan las posibilidades de desarrollo de los países periféricos.

Sobre la primera cuestión, es relevante el análisis de Giovanni Arrighi (1997, p. 188) que sostiene que “asistimos a una división del trabajo donde el centro es predominantemente el lugar de emplazamiento de las actividades cerebrales del capital corporativo y la periferia el locus de los músculos y los nervios”. Según este análisis, escrito en la década de 1990, si bien la periferia aparece como un novedoso exportador de productos de alta tecnología, en realidad exporta el producto terminado pero participa solo en instancias de ensamblaje de bajo valor agregado. De allí que haya sido posible constatar, en líneas generales, un aumento en la participación de la periferia en las exportaciones mundiales de alta tecnología, mas no en el valor agregado generado mundialmente.

Decimos que este es un tema que está en discusión, porque un poco más de una década después, nos encontramos con que, por ejemplo, algunos países de la denominada “semiperiferia” empiezan a exhibir indicadores de integración nacional de la producción mayores a los de los países desarrollados (Cibils y Pinazo, 2015), y los datos que comienzan a aparecer, elaborados sobre la base de matrices de insumo-producto, muestran que todos los países de “altos ingresos” han perdido espacios de valor en la nueva producción globalmente fragmentada (Timmer y otros, 2014). China, muy especialmente, es un país que

*Si la inserción
primario exportadora
beneficiaba casi
exclusivamente a un
reducido grupo de
grandes terratenientes,
la sustitución de
importaciones no
solo permitiría el
desarrollo de una
burguesía industrial
autónoma, sino,
fundamentalmente,
de una clase
trabajadora cuyo
salario era condición
de posibilidad de la
ganancia de esta.*



no solo es el principal exportador de productos industriales de alta tecnología, sino que en ramas industriales estratégicas es exportador para consumo intermedio de países desarrollados, y exhibe indicadores de integración nacional mayores a los de los países denominados desarrollados (Triador y otros, 2014); y estos últimos estudios de matrices de insumo-producto (a los que hacíamos mención) muestran que es el país que, por lejos, más participación ha ganado en estos nuevos espacios globales de producción.

El segundo elemento de la nueva división internacional del trabajo se vincula con el problema de la medida en que estas empresas con capacidad de operar a escala transnacional afectan las posibilidades de desarrollo de los países periféricos. Aquí, entendemos que es posible pensar que la redefinición en las escalas de diseño, producción y comercialización de productos industriales que caracteriza a la nueva división internacional del trabajo desarticula en gran medida las bases del discurso desarrollista, en tanto pone en cuestión dos de sus pilares fundamentales. Por un lado, la industrialización ya no es necesariamente sinónimo de desarrollo del mercado interno en ninguno de los sentidos en que es posible pensar el término, y por el otro, y vinculado a lo anterior, se erosiona fuertemente la capacidad de intervención y articulación política del Estado, en tanto que los elementos que inciden sobre las decisiones de localización de la producción exceden los márgenes de maniobra de este. En efecto, a diferencia de lo ocurrido a mediados del siglo pasado, el capital dedicado a la actividad industrial (independientemente de cuál sea su origen geográfico) que localiza alguna de sus actividades productivas en un país no industrializado, no tiene la necesidad de desarrollar allí toda su estructura de proveedores, ni de vender el grueso de sus productos en el mercado interno. Es más, en un escenario donde es posible pensar en estructuras de proveedores que funcionen a escala regional (y en algunos casos global), el desarrollo de sistemas industriales integrados en países periféricos de pequeña escala se convierte en una irracionalidad económica. Desde el punto de vista de este nuevo capital productivo transnacional, el nivel de los salarios en estos países es hoy (quizá más que nunca) un costo que es necesario controlar antes que un elemento de demanda que se pretenda estimular.



El problema de la industrialización, el cambio estructural y la importancia de retomar la categoría dependencia

Como resultado del análisis presentado, nos parece importante recuperar la categoría de dependencia para el contexto actual. Esta recuperación no debe ser en un sentido trivial, es decir, no postulamos que existe una relación lineal e inmutable de dependencia que se extiende desde la época colonial hasta la actualidad entre centro y periferia. Más bien nos interesa recuperar la categoría de dependencia en el sentido en que la utilizó la corriente marxista de la teoría de la dependencia en el pensamiento latinoamericano; es decir, como significante de una serie compleja de condicionantes históricos (los cuales, aunque van mutando, sí pueden rastrearse desde nuestro pasado colonial) que dificultan las capacidades de los actores y los Estados latinoamericanos de implementar políticas de desarrollo. Como lo expresara tan elocuentemente y con tanta actualidad Cardoso: “La utilidad y significación teórica de la noción de dependencia tal como la concebimos reside precisamente en... la recuperación en el nivel concreto, esto es, permeado por las mediaciones políticas (incluso el Estado nacional) y sociales (de acuerdo con la formación histórica de las clases sociales en cada situación de dependencia), de la pugna de intereses por intermedio de la cual se va imponiendo el capitalismo o se le van oponiendo fuerzas sociales creadas por él mismo.

“Así, por ejemplo, si el ‘conglomerado multinacional’ pasa a prevalecer como forma de organización de la producción, él provoca una reorganización en la división internacional del trabajo y lleva a la rearticulación de las economías periféricas y del sistema de alianzas y antagonismos entre las clases en los dos niveles, interno y externo. Entre tanto, la expresión concreta que

el modo capitalista va a encontrar en las áreas dependientes no es automática: dependerá de los intereses locales, de las clases, del Estado, de los recursos naturales, etc., y de la forma como se fueron históricamente constituyendo y articulando” (Cardoso, 1970, p. 108-109).

A nuestro modo de ver, uno de los elementos distintivos de esta nueva división internacional del trabajo tiene que ver con la ampliación de las escalas de diseño, producción y comercialización de bienes y servicios, y con un proceso, vinculado a lo anterior, de racionalización en las estructuras de proveedores de una nueva producción globalmente fragmentada. Dicho en otros términos, las empresas transnacionalizadas que, cada vez más, dirigen los procesos productivos, ya no buscan integrar en un país todos los eslabones del proceso productivo.

Esta última cuestión desarticula en gran medida los fundamentos que convertían al discurso desarrollista en un proyecto político de inclusión social. Por un lado, porque tensiona gran parte de las condiciones históricas que hicieron posible las políticas de industrialización por sustitución de importaciones realmente existentes. Como dijimos anteriormente, las políticas de ISI tuvieron lugar en “alianza” con un capital transnacional cuya estrategia global era compatible con el desarrollo de un sistema industrial nacionalmente integrado. Hoy en día, es muy difícil pensar que los países periféricos puedan desarrollar estrategias



de sustitución de importaciones en un contexto global donde existen fuertes asimetrías y donde deben competir con países con escalas mucho más grandes que las suyas. Dicho en otros términos, entendemos que si se acepta el fenómeno de la nueva división internacional del trabajo, es decir, si aceptamos que existe un proceso de racionalización de proveedores en la nueva producción global/regional de manufacturas, entonces difícilmente se puede aceptar que la sustitución de importaciones, o para decirlo de un modo más actual, el ascenso industrial (la capacidad de pasar de etapas de bajo valor agregado a etapas de mayor valor en las cadenas globales de valor), sean una posibilidad lógica de desarrollo para todos los países. Y aquí se encuentra un punto que a nuestro modo de ver está poco explicitado en las discusiones actuales sobre el desarrollismo, y que quizá la utilización de las categorías dependentistas ayude a visibilizar. Aun suponiendo que sea posible pensar a priori en la posibilidad de que las empresas ubicadas en países periféricos pueden desarrollar procesos de ascenso industrial a partir de dinámicas de aprendizaje e innovación, esto no quiere decir que dicho proceso pueda constituir una estrategia para todos los países periféricos, ni, como sí se pensaba, que el desarrollismo que se lograría con la industrialización sustitutiva pueda generar mejoras sustantivas en las condiciones de vida del conjunto de la población.

Bibliografía

- Arrighi, G. (1997). *A ilusão do desenvolvimento*. Petrópolis. Ed. Vozes.
- Cardoso, F.H., Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*. Siglo XXI.
- Cardoso, F.H. (1970). "Teoría de la dependencia o análisis de situaciones concretas de dependencia". *Revista Latinoamericana de Ciencia Política*, Nº 3, 100-119.
- Cibils, A., Pinazo, G. (2016). "The periphery and globalised production: A new dependency?", en Levy, N., *The Financialisation Response to Economic Disequilibrium: European and Latin American Experiences*. Ed. Edward Elgar.
- Pinazo, G. (2015). *El desarrollismo argentino. Una mirada crítica desde la industria automotriz*. Ed. UNGS.
- Timmer, M., Erumban, A., Stehrer, A., de Vries, G. (2014). "Slicing Up Global Value Chains", *Journal of Economic Perspectives*, Nº 28(2), páginas. 99-118.
- Triador, D., Pinazo, G. (2014). "China y sus sectores estratégicos". Ponencia presentada en las VII Jornadas de Economía Crítica. La Plata.

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA RIQUEZA A NIVEL MUNDIAL



LA DESIGUAL DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA RIQUEZA A NIVEL MUNDIAL ES LA RESPONSABLE DE GENERAR Y AUMENTAR TODO OTRO CONJUNTO DE DESIGUALDADES QUE NO HACEN MÁS QUE CERCENAR DERECHOS DE QUIENES MENOS TIENEN Y AUMENTAR LA FORTUNA DE LOS BENEFICIARIOS DEL SISTEMA. LOS ESTADOS SON LOS PRINCIPALES RESPONSABLES DE ROMPER ESTE CÍRCULO PERVERSO, Y LA POLÍTICA FISCAL ES UNA DE SUS MEJORES ARMAS PARA LOGRARLO. EN ESTAS LÍNEAS, UNA CLARA EXPLICACIÓN DE LOS PROCESOS QUE NOS LLEVARON A ESTAR COMO ESTAMOS.



por BERNARDO LISCHINSKY. *Economista*

Que el mundo fue y será una porquería, ya lo sé, en el 510 y en el 2000 también”, escribía Enrique Santos Discépolo en 1934 durante la década infame. Sin conocer este tango, en boca de cualquier adolescente podemos escuchar que el mundo es, no ya una porquería, sino injusto. Han visto morir a otr@s niñ@s y adolescentes por hambre, también jóvenes y adolescentes han visto morir a sus herman@s y compañer@s por enfermedades curables y prevenibles y en naufragios en que cientos de miles tratan de escapar de la muerte por guerras y pobreza y en las guerras y por la pobreza misma. En muchos países, también l@s jóvenes y adolescentes han visto morir a sus herman@s y amig@s en accidentes de tránsito.

Cuando se analizan estas injusticias se ve que todas tienen que ver, en una interrelación de causas, con una a su vez injusta distribución del ingreso y de la riqueza no solo a nivel de los países sino también mundial. Por ejemplo, en los países de menores ingresos, 4 de cada 10 muertes ocurren en menores de 15 años y la mayoría son evitables. En un mundo que produce alimentos para alimentar a toda la población mundial nadie moriría de hambre si esos alimentos estuvieran distribuidos adecuadamente. Solo el equivalente de lo que se gasta en alimentos para perros y gatos o en dietas para adelgazar sobra para alimentar a la población mundial que pasa hambre.

Según la Organización Mundial de la Salud, los accidentes de tránsito son la principal causa de muerte de jóvenes adultos y adolescentes entre 15 y 29 años en el mundo y la segunda causa de muerte entre los 5 y 14 años, su mayor incidencia es en los países de ingresos bajos y medios y donde la distribución del ingreso es más desigual. La primera causa de muerte entre los 5 y 14 años son las infecciones de las vías respiratorias, la mayoría evitables con tratamientos adecuados que en la mayoría de los casos no alcanzan a los sectores de menores ingresos.

La desigual distribución del ingreso y la riqueza en un entramado de interconexiones que se potencian en un círculo vicioso lleva a su vez a desigualdades de acceso a la educación y la capacitación, la salud, la vivienda, la tierra, las oportunidades de trabajo, el conocimiento, la cultura, el deporte, el transporte, la tecnología, las instituciones, el financiamiento, el acceso a servicios de agua y cloacas, electricidad, gas u otras energías, y las comunicaciones, entre otros. En fin, estos accesos no se solucionan totalmente, aunque se alivian con una mejor distribución del ingreso y de la riqueza que ayuda a comenzar a romper ese círculo perverso.



¿Cuál es la diferencia entre ingreso y riqueza?

Muchas veces la distribución del ingreso y de la riqueza se usan de manera indistinta, sin embargo no son lo mismo. El ingreso es un flujo de dinero que se recibe en muchos casos mensualmente, como por ejemplo un sueldo, o una vez por año en el caso de la venta de una cosecha. La riqueza es un *stock*, que se puede definir como la suma de activos, todos los bienes o patrimonio que una persona posee, menos pasivos, todo lo que una persona debe. Por ejemplo, una casa o un departamento sería el bien, menos, si están hipotecados, lo que falta pagar de la hipoteca: esa sería la riqueza de una persona o su capital si no tuviera otros activos. Los activos pueden tener la forma de bienes físicos, como un campo, un comercio, una fábrica o un camión, o de activos financieros, como acciones, bonos del gobierno, depósitos en bancos, por ejemplo, menos los préstamos que pueda tener, y todo ello constituiría capital o riqueza.

La distinción entre flujos y *stocks* es importante a la hora de analizar la distribución del ingreso. Porque una forma de analizar cómo se distribuyen los ingresos es la distribución por el origen de los mismos o distribución funcional del ingreso, por la función que una persona ocupa en la economía, es decir, si es asalariado o jubilado o si no es asalariado. Si sus ingresos son determinados por el trabajo que realiza o por el capital que posee, o sea, los bienes físicos y financieros que tiene. Entonces, si tiene un campo y lo arrienda, el ingreso que se tiene es una renta por esa propiedad que se posee. Si el campo lo trabaja el dueño, su ingreso cuando se vende la cosecha y se pagan los costos de la misma va a corresponder en parte a su trabajo si administra o trabaja en el campo, en parte al beneficio que obtiene por el capital, maquinarias y equipos que ha invertido para la producción, y en parte a la renta que da el campo por las características de fertilidad del suelo y la ubicación, entre otras. Entre los costos, se consideran los insumos y el trabajo, y por lo tanto existe una relación entre el ingreso de los trabajadores y el ingreso del capital incluida la renta; cuanto menores sean los ingresos de los trabajadores, mayores serán los ingresos del capital y viceversa.

Finalmente, los ingresos del capital van a contribuir posteriormente a incrementar el *stock* de capital o de riqueza y los ingresos que se originan en los mismos. Esta distribución está definida por las relaciones de poder entre el trabajo y el capital y las instituciones y leyes que se van conformando en un proceso histórico. Gobiernos que se identifican con los trabajadores

buscan mejorar de manera más equitativa la distribución del ingreso y la riqueza, gobiernos que se identifican con el capital orientan la distribución hacia los que más ganan (ingresos) y más tienen (riqueza).

Generalmente se usa el índice o coeficiente de Gini para medir la distribución del ingreso, sin importar el origen de esos ingresos, y para la distribución de la riqueza. Este coeficiente divide a la población en partes iguales, que pueden ser 5, quintiles; o en 10 partes iguales, deciles; o en 100 partes iguales, percentiles, y se calcula cuánto recibe de ingreso o cuánta riqueza posee cada una de estas partes de la población. Cuando el coeficiente de Gini esté más cerca de 1, la distribución va a ser más desigual; por el contrario, cuando esté más cerca de 0 va a ser más igualitaria. Sin embargo, todavía en la mayoría de los países no se realizan recopilaciones de estadísticas sobre riqueza y su distribución y los datos que se conocen provienen de fuentes privadas.



¿Cómo funcionan estos índices en un país como Sudáfrica, uno de los más desiguales del mundo en términos de ingreso y de riqueza?

El índice de distribución de ingreso de Gini es de 0,634. El 10 por ciento de la población de más altos ingresos recibe más del 50 por ciento del ingreso total. El 20 por ciento de menores ingresos recibe solo 2,5 por ciento del total de ingresos. El análisis de la distribución de la riqueza considera solo a la población adulta y en 2015 el coeficiente de Gini fue de 0,840. Las dos personas más ricas de Sudáfrica poseen la misma riqueza que el 50 por ciento de la población adulta de menor riqueza. A su vez, el 10 por ciento más rico posee el 75,9 por ciento de la riqueza total, mientras que el 1 por ciento más rico posee el 42,8 por ciento de la riqueza, 2,7 puntos porcentuales más que dos años antes. El 40 por ciento de población adulta de menor riqueza posee solo el 1,3 por ciento y el 20 por ciento menos rico solo posee 0,2 por ciento del total de la riqueza. Lamentablemente, estas cifras son peores que las disponibles hace 22 años, cuando se terminó el *apartheid*. Pese a las mejoras logradas en todos estos años, esas cifras de distribución indican las dificultades para terminar con lo se podría llamar el *apartheid económico*. No menos importante, el desempleo en este país alcanza casi al 25 por ciento de la población trabajadora, lo que explicaría en parte esta mala distribución.

Y por casa, ¿cómo andamos?

En relación a la Argentina, el coeficiente de Gini de ingreso es de 0,423, uno de los más igualitarios de América latina, por lo menos hasta 2015, pero lejos todavía de un ideal distributivo. El Gini de riqueza es un poco más bajo que el de Sudáfrica pero no mucho menos, 0,818. Aunque en el caso de Sudáfrica, con una población adulta de casi 3 millones más de personas que la Argentina, tiene 2,4 veces más riqueza total que nuestro país, y la concentración es también mayor, el 10 por ciento más rico de la población posee el 0,28 por ciento de la riqueza mundial, la mayor parte en activos financieros, mientras el 10 por ciento de la población más rica de Argentina posee el 0,08 por ciento de la riqueza mundial total.

Otro dato: el 10 por ciento de la población más rica del mundo posee el 87,7 por ciento de la riqueza mundial, solamente el 1 por ciento de la población mundial más rica, acumula más riqueza que el 99 por ciento restante, o sea, poseen más del 50 por ciento de la riqueza mundial. Entonces, cuando se habla de distribución de la riqueza se está hablando de la distribución del capital entre la población y por eso siempre se dice que la riqueza está mucho más concentrada que el ingreso, porque buena parte de la población no tiene capital o bienes significativos y mucho menos activos financieros, y entonces sus ingresos solo dependen de su trabajo, si trabaja, o de asignaciones de programas sociales, si las recibe.



En los últimos años, la situación general global de los trabajadores se agravó al disminuir su capacidad de negociación con el ingreso de millones de trabajadores chinos e indios al mercado laboral que deprimieron los salarios a nivel mundial, aumentaron el desempleo en muchos países y contribuyeron a la debilidad de los sindicatos y a la pérdida de afiliados.

En los últimos años aumentó la concentración a nivel mundial de los ingresos y la riqueza

Las fuerzas de la globalización y el cambio tecnológico aumentaron la brecha de ingresos y riqueza. Las decisiones de política de gobiernos de derecha, "amigos del mercado", han aumentado la concentración con privatizaciones, exenciones impositivas, flexibilidad y falta de protección al trabajo y a los jubilados y pensionados. "Trabajemos con los mercados y no contra los mercados", era la frase antes de la crisis, pero esos mercados están cada vez más concentrados, con lo cual el campo de juego estaba inclinado más y más a favor de los más ricos, las corporaciones multinacionales y sus dueños. Como ha ocurrido tantas veces, para salir de la crisis económica-financiera los países capitalistas avanzados transfieren los costos de la misma al resto del mundo absorbiendo vía financiera, comercial o tecnológica los recursos de la periferia capitalista concentrando aún más los ingresos dentro y entre los países, o sea, a nivel mundial.

Por otra parte, en los últimos años, la situación general global de los trabajadores se agravó al disminuir su capacidad de negociación con el ingreso de millones de trabajadores chinos e indios al mercado laboral que deprimieron los salarios a nivel mundial, aumentaron el desempleo en muchos países y contribuyeron a la debilidad de los sindicatos y a la pérdida de afiliados. La desigualdad en la distribución aumentó con la pérdida de poder de las asociaciones obreras y del número de afiliados. Incluso en algunos lugares se prohibió, por ejemplo, que los trabajadores del Estado se organicen en asociaciones, y en otros se dificulta y se persigue las organizaciones obreras.

La concentración en algunos países desarrollados ha aumentado. El coeficiente de Gini en Estados Unidos, por ejemplo, es de 0,46 (más alto que en la Argentina) y viene empeorando desde 1980. Mientras que el 20% más rico mejoró su ingreso en un 69%, el 1 por ciento más rico de la población aumentó su ingreso promedio en 176%. El 20 por ciento (el quintil) más pobre lo hizo solo en un 6%. Si en esta distribución de ingreso se consideran las diferencias raciales, los afroamericanos y latinos están mucho peor en la comparación. Por otra parte, la compensación promedio en Estados Unidos de un ejecutivo comparada con la de un trabajador era, en 1990, 107 veces más alta; ahora es más de 450 veces más elevada. En China, mientras tanto, el extraordinario crecimiento del producto, si bien permitió sacar a millones de personas de la pobreza, no se repartió más equitativamente, el coeficiente de Gini pasó de 0,41 en 1993 a 0,47 en 2004 y a más de 0,5 actualmente, aumentando significativamente el número de millonarios y billonarios. Esto indica que si bien se puede sacar a millones de personas de la pobreza, algo sin duda loable, se puede conseguir aumentando la concentración de ingreso y riqueza.

Otros datos indignantes

Según datos de Oxfam, de 2016:

- ▶ El 1 por ciento más rico de la población del mundo posee más riqueza que el 99 por ciento de los habitantes del planeta.
- ▶ La riqueza de las 62 personas más ricas del mundo aumentó de 2010 a 2015 en un 45%. Poseen la misma riqueza que la mitad más pobre de la población mundial, 3.600 millones de personas. En 2010 era la riqueza de 388 personas la que era igual a la de la mitad de la riqueza de la población mundial más pobre, lo que indica el aumento de la concentración.
- ▶ Las 62 personas más ricas del mundo aumentaron su riqueza en 542.000 millones de dólares, mientras que la mitad más pobre perdió 1 millón de millones de dólares, casi el doble de lo que ganó el 62 más rico entre 2010 y 2015.
- ▶ Del total de la población mundial, la población más pobre ha recibido solo el 1% del aumento de la riqueza en el mundo. La economía mundial está cada vez más orientada a favorecer a los más ricos.
- ▶ En paraísos fiscales los más ricos del mundo poseen 7.600.000 millones de dólares, esta cifra es más de 15 veces mayor que el PIB de la Argentina de un año.



Algunas causas

En muchos países como en la Argentina, tanto el libre comercio y la libre movilidad de capitales como también los impuestos a la riqueza, incluidas las herencias, la protección de los trabajadores, la necesidad redistributiva y de bienestar social, se han movido a la derecha favoreciendo a la población de más altos ingresos y mayor riqueza. Y lo que antes eran impuestos progresivos y políticas sociales se han desmantelado o se están desmantelando paulatinamente, y entonces tanto la estructura impositiva como el gasto público se convierten en factores que contribuyen a la concentración. A eso se suma la evasión y la elusión impositiva a partir del auge de los paraísos fiscales que no solo se encuentran en Panamá y en algunas islas tropicales. Se encuentran dentro mismo de Europa, Inglaterra o Estados Unidos.

Sin embargo, pese a estos tropiezos, los perdedores de la globalización, la concentración y la mayor desigualdad, empiezan lentamente en algunos lugares, más aceleradamente en otros, a reaccionar –pese a los mayores y mejores controles de la población– a la represión abierta y encubierta, al silencio en muchos medios de noticias por un lado, y por otro a la gran propaganda que realizan en favor de los que más tienen. No obstante, es mucho lo que se puede hacer a nivel mundial, de cada país, provincia, municipio y/o barrio, para avanzar en una mejor distribución del ingreso y de la riqueza que haga del mundo un lugar un poco menos *porquería* y un poco menos injusto.

Entre otras cosas, desde el Estado, en el plano fiscal, es mucho lo que se puede hacer tanto desde el punto de vista de los impuestos como del gasto: impuestos directos, o sea aquellos que gravan a los ingresos y a la riqueza, pueden tener efectos distributi-

vos importantes respecto de impuestos indirectos, que como el IVA tiene efectos de distribución regresivos. A su vez los impuestos a la riqueza y a la herencia y la transmisión gratuita de bienes favorecen una distribución mejor de la riqueza. Retenciones a las exportaciones e impuestos a las importaciones de bienes de lujo favorecen la distribución. Por el lado del gasto público, en la medida en que se ejecuta beneficiando más a todos aquellos de menores ingresos, tiene efectos distributivos sobre el ingreso. Y si la política crediticia y otros programas permiten el acceso a la vivienda y a la tierra a los sectores de menores ingresos, tiene impacto distributivo sobre la riqueza.

El mayor nivel de empleo y la tendencia al pleno empleo tienen impacto distributivo de ingresos así como también un salario mínimo más cercano al promedio per cápita de ingreso o un salario mínimo que pueda adquirir una canasta mínima de alimentos para una familia tipo. Si los salarios y las jubilaciones suben más que la inflación, también se produce una mejora en el proceso distributivo. Si la economía crece, ese crecimiento se puede distribuir en mayor medida a los que menos tienen y en menor a los que más tienen y de esa manera distribuir mejor los ingresos.

En nuestro país, donde tanto pesa una mala distribución regional del ingreso (la ciudad de Buenos Aires, con un 7 por ciento de los habitantes del país, recibe un poco más del 33 por ciento del total de ingresos nacionales), todo lo que se haga por distribuir mejor ese ingreso de manera regional favorece una mejor distribución general del ingreso. Aunque parece que lo contrario está sucediendo, por lo menos, en la ciudad de Buenos Aires, que empezó a recibir más coparticipación federal, y hay una fuerte presión para que también lo haga la provincia de Buenos Aires.

Las fuerzas de la globalización y el cambio tecnológico aumentaron la brecha de ingresos y riqueza. Las decisiones de política de gobiernos de derecha, "amigos del mercado", han aumentado la concentración con privatizaciones, exenciones impositivas, flexibilidad y falta de protección al trabajo y a los jubilados y pensionados.

vocesenelfenix.com