

**UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE
HIDALGO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

TESIS

“MODELOS ECONÓMICOS”

PRESENTA:

JOSE LUIS ALCANTARA ROMERO

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTADURÍA**

ASESOR DE TESIS:

C.P. J. NOE ZARAGOZA INFANTE

MORELIA, MICH., FEBRERO, 2008

INDICE

ANTECEDENTES

INTRODUCCION

CAPITULO 1.- MONEDA, BANCA Y POLITICA MONETARIA.

1.1. DEFINICION DEL DINERO

1.1.1. FUNCIONES DEL DINERO

1.1.2. CLASES DEL DINERO

1.2. LA INFLACION

1.2.1. DEFINICION

1.2.2. CAUSAS

1.2.3. EQUILBRIO Y DESEQUILIBRIO ENTRE CANTIDAD DE DINERO Y PRODUCCION

1.3. CAPITAL FINANCIERO Y EXPORTACION DE CAPITALES

1.3.1. CAPITAL FINANCIERO

1.3.2. EXPORTACION DE CAPITALES

CAPITULO 2.- COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO LOCAL

2.1. GLOBALIZACION Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

2.2. CONSECUENCIA DE LOS DESEQUILIBRIOS TERRITORIALES

2.3. SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LOS PROCESOS DE DESCENTRALIZACION

2.4. JURISDICCIONES TERRITORIALES SUBNACIONALES

2.5. GOBIERNO NACIONAL, ESTATAL Y MUNICIPAL

CAPITULO 3.- TEORIA MACROECONOMICA

3.1. FACTORES DE LA PRODUCCION

3.1.1. DEFINICION

3.1.2. RELACIONES ENTRE FACTORES

3.1.3. SECTORES ECONOMICOS

3.1.4. SECTORES SOCIALES

3.2. CONTABILIDAD NACIONAL

3.2.1. CUENTAS PRINCIPALES

3.2.2. PRODUCCION NOMINAL, REAL Y POTENCIAL

3.2.3. PRECIOS DE MERCADO Y COSTO DE FACTORES

3.2.4. CATEGORIAS DEL INGRESO NACIONAL

3.3. METODOS PARA OBTENER EL INGRESO

3.3.1. METODO DE LA PRODUCCION

3.3.2. METODO DEL INGRESO

3.3.3. METODO DEL GASTO

CAPITULO 4.- EL EQUILIBRIO GENERAL DE LA ECONOMIA Y EL CICLO ECONOMICO

4.1. EL CICLO ECONOMICO

4.1.1. DEFINICION Y FASES DEL CICLO

4.1.2. TIPOS DE CICLOS

4.1.3. CARACTERISTICAS DE LOS CICLOS

4.1.4. COYUNTURA ECONOMICA

4.2. TEORIAS ACERCA DE LAS CRISIS

4.2.1. TEORIA MONETARISTA

4.2.2. TEORIA SCHUMPETERIANA

4.2.3. TEORIA KEYNESIANA

4.2.4. TEORIA MARXISTA

4.3. CRISIS ECONOMICA

4.3.1. RELACIONES ENTRE PRODUCCION, MERCADO, CAPITAL Y CRISIS

4.3.2. TIPOS DE CRISIS

4.3.3. MEDIDAS ANTICICLICAS

4.3.4. CRISIS Y ESTANFLACION ACTUALES

CAPITULO 5.- EL MUNDO DE LAS FINANZAS INTERNACIONALES

CAPITULO 6.- EL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL; PASADO, PRESENTE Y FUTURO

CAPITULO 7.- EL ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL

CAPITULO 8.- LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

CAPITULO 9.- LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO Y LA UNION EUROPEA A SEIS AÑOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

9.1. DESEMPEÑO ECONOMICO DE MEXICO

9.2. COMPORTAMIENTO RELATIVO DE LA UNION EUROPEA Y MEXICO

9.3. LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO

CAPITULO 10.- DE LA ORDEN CEPALINA DEL DESARROLLO AL NEOSTRUCTURALISMO EN AMERICA LATINA.

10.1. EL AUJE Y LA DECLINACION DE LA ECONOMIA LATINOAMERICANA DEL DESARROLLO

10.2. EL “RENACIMIENTO” DE LA ECONOMIA LATINOAMERICANA Y EUROPEA DEL DESARROLLO.

CAPITULO 11.- INVERSIONES Y FINANCIAMIENTOS INTERNACIONALES

CAPITULO 12.- EL PRESUPUESTO DE CAPITAL DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS

CAPITULO 13.- ENTORNO ECONOMICO MEXICANO

13.1. ENDEUDAMIENTO EXTERNO

13.2. ENDEUDAMIENTO INTERNO

13.3. MONOPOLIOS Y DUOPOLIOS

13.4. LAS REFORMAS: EXPECTATIVAS, LOGROS Y DESAFIOS.

13.5. EL BUROCRATISMO: LIMITANTE DE LA INVERSION

CAPITULO 14.- LA CRISIS DEL PESO MEXICANO

14.1. ANTECEDENTES DE LA CRISIS

14.2. EL CAMINO DE LA CRISIS

14.3. EL CONTAGIO A ARGENTINA

CAPITULO 15.- LA BURBUJA TECNOLOGICA

15.1. EL LARGO CICLO ALCISTA DE LAS BOLSAS DE ESTADOS UNIDOS

15.2. LOS VALORES TECNOLOGICOS

CAPITULO 16.- EL EPISODIO DEL LONG-TERM CAPITAL MANAGEMENT

16.1. LA HUIDA A LA CALIDAD

16.2. LOS HEDGE FUNDS

16.3. EL EPISODIO DEL LONG-TERM CAPITAL MANAGEMENT

CAPITULO 17.- BURBUJA FINANCIERA Y CRISIS BANCARIA EN JAPON

17.1. LA BURBUJA FINANCIERA Y SUS ANTECEDENTES

17.2. LA CRISIS BANCARIA

CAPITULO I

MONEDA, BANCA Y POLITICA MONETARIA

1.1. Definición del dinero.

Todos los días realizamos transacciones en las que utilizamos dinero, pero si preguntamos a una persona que nos diga qué es el dinero, nos contestara que es una cosa que le sirve para comprar lo que necesita.

El diccionario de La Real Academia Española define el dinero como “moneda, caudal, fortuna” y algunos sinónimos del término son: numerario, fondos, pecunia, pasta, plata, etcétera.

Los subjetivistas definen el dinero como todas aquellas cosas que son aceptadas en forma general a cambio de bienes y servicios.

Los marxistas consideran el dinero como una mercancía que es equivalente general de todas las demás mercancías y que desempeña varias funciones derivadas de su carácter de mercancía.

El dinero existe desde la época esclavista, pero a lo largo de la historia ha experimentado una serie de cambios hasta llegar al sistema capitalista donde cumplen funciones básicas para el desarrollo del sistema.

Actualmente el criterio general es considerar que son dinero las monedas metálicas, los billetes y los depósitos bancarios y que por lo contrario, no lo son el cheque y la letra de cambio.

1.1.1. Funciones del dinero.

Son varias las funciones que cumple el dinero en la sociedad capitalista, las más importantes son:

- Medida de valores
- Patrón de precios
- Medio de cambio y circulación
- Medio de atesoramiento y acumulación
- Instrumento de pagos diferidos
- Dinero mundial

Medida de valores y patrón de precios.

La primera y la mas importante función del dinero es servir como medida de valores de las mercancías, lo cual se debe a la propia esencia del dinero, o sea el ser también una mercancía equivalente general de todas las demás.

El valor de las mercancías se expresa en forma monetaria, es decir, a través del dinero, mediante determinada cantidad de oro o plata si estos metales son utilizados como mercancía dinero.

Sabemos que el oro y la plata han llegado a ser los equivalentes generales de las demás mercancías; es decir, funcionan como dinero debido a que tienen varias características que les permiten cumplir dicho papel:

- Se pueden transportar fácilmente.
- Son resistentes y no sufren mucho desgaste, duran bastante tiempo.
- Se pueden dividir en las partes que sea necesario.
- Tienen cualidades físicas muy específicas, por lo que son difíciles de falsificar.

¿A qué se debe que todas las mercancías puedan expresar su valor en dinero? A que todas tienen en común que son producto del trabajo humano materializado, incluyendo al oro que funciona como dinero. Esto mismo significa que el dinero se convierte en la medida común del valor.

Pero como el valor se manifiesta a través del precio y este es la expresión monetaria del valor, llegamos a la conclusión de que el precio es determinada cantidad de dinero en otras palabras, en sus precios, las mercancías son representadas como cantidades de oro.

Para cumplir con la función de medida de valores, no se requiere la presencia real del dinero, del oro, basta con realizar mentalmente la operación; esto es, suponer la existencia del dinero imaginario.

Para cumplir con la función de patrón de precios si requiere de la presencia real del dinero ya que como patrón de precios, lo que hace el dinero es medir las cantidades de oro por una cantidad de oro fija, y no el valor de una cantidad de oro por el peso de otra. Para que exista un patrón de precios, no hay más remedio que fijar como unidad de medida un determinado peso de oro.

Esta unidad de medida ha cambiado a través del tiempo, por lo que han existido diferentes patrones monetarios, basados en el oro, la plata, el cobre, el níquel, etc. Por esto mismo, una misma mercancía puede tener varios precios según el metal o la unidad de medida en que se exprese.

Medio de cambio y circulación.

La existencia de dinero real permite el intercambio de mercancías; es decir, facilita el proceso de cambio, debido a que existe como equivalente y que las mercancías tienen un precio. Lo que realmente se intercambia son los trabajos de los diferentes productores materializados en las mercancías.

El dinero en efectivo sirve como intermediario en el proceso de circulación de las mercancías; antes de cambiar una mercancía por otra aparece el dinero que cumple esta función en forma momentánea, ya que una vez realizado el cambio de una mercancía interviene en el cambio de otra. Este proceso se efectúa según la formula marxista:

Mercancía → Dinero → Mercancía

En esta formula se observa claramente el papel del dinero como intermediario en el proceso de circulación de mercancías. Sin embargo no hay que olvidar que no es el dinero el que

hace viable la circulación de las mercancías, sino al contrario, son las mercancías que al expresar su valor en el dinero, lo convierten en instrumento de circulación.

Debido a que el dinero interviene en múltiples cambios de mercancías diferentes, es posible sustituirlo por representantes suyos como: monedas fraccionarias, papel moneda, cheques, tarjetas de crédito, etc., que facilitan aun más el intercambio.

Medio de atesoramiento y acumulación.

El dinero, al ser equivalente general de todas las demás mercancías, puede ser guardado o atesorado en un momento dado, ya que representa la riqueza de la sociedad y con el se puede comprar cualquier mercancía.

La gente puede guardar la cantidad de dinero que pueda y desee, lo cual representa una interrupción momentánea del proceso de circulación que queda como:

Mercancía $\longrightarrow$ Dinero

hasta que no se obtenga mas mercancías con el dinero atesorado. Cuando el dinero atesorado se incrementa constantemente, se habla de un proceso de acumulación de dinero; es decir, acumulación de poder comprar cualquier mercancía en cualquier momento, por lo que la acumulación de dinero en la sociedad capitalista actual se ha convertido en un fin en sí misma.

El dinero atesorado o acumulado dificulta la circulación de mercancías en un momento dado, pero cuando vuelve a intercambiarse por mercancías, la impulsa en forma extraordinaria.

Históricamente, la acumulación de dinero surge cuando se desarrolla la producción mercantil simple y el excedente es acumulado o atesorado en forma de dinero. Con el desarrollo del capitalismo los productores necesitan pagar por adelantado: materias primas, alquileres, rentas, otros pagos, etc., por lo que necesitan haber acumulado dinero previamente.

El dinero como acumulación de riqueza y poder se convierte en un fin en sí mismo e introduce en la circulación cosas que por su propia naturaleza no son mercancías.

Como afirma Carlos Marx, el que ha acumulado dinero todo lo puede comprar incluido el honor, la conciencia, el silencio de la gente, etcétera.

Instrumento de pagos diferidos.

Con el desarrollo de la producción de mercancías en el capitalismo, muchas de estas no se podían realizar, no se podían vender, por lo que para facilitar su llegada al consumidor se desarrolla el crédito. Es decir, se entrega ahora la mercancía al consumidor y este paga después.

En este caso el dinero paga en forma diferida una mercancía que ya fue adquirida con anterioridad. El dinero no actúa como intermediario en el proceso de cambio, porque la mercancía ya circuló, el dinero actúa como medio de pago y no como instrumento de compra.

Al extenderse las formas de crédito, la función de dinero como instrumento de pagos también se incrementa en forma notable y hace posible liquidar operaciones de préstamo, pago de impuestos, de rentas y salarios vencidos, etcétera.

La función del dinero como instrumento de pago ayudó al desarrollo del dinero crédito que se manifiesta en varias formas: letras de cambio, certificados de depósito, billete de banco, cheques, etc., los cuales pueden circular y transferirse a otras personas. Es por esto que, debido a la función del dinero como medio de pago, solamente es necesario saldar las diferencias entre las cuentas, lo cual reduce el uso del dinero o lo vuelve menos necesario.

Dinero mundial.

En las funciones anteriores hemos visto que el dinero actúa dentro de los marcos de un país en forma nacionalista. Aunque halla movimientos de dinero en varias ciudades alejadas, no se traspasan los límites del país. El dinero también actúa como dinero mundial en el sistema de pagos de los países que realizan transacciones monetarias.

Básicamente, a nivel mundial el dinero se encuentra representado por metales preciosos como el oro y la plata, en forma de lingotes o barras; aunque no todos los sistemas monetarios tengan su base en oro, tiene cierta equivalencia con el.

Las transacciones económicas entre los diferentes países del mundo hacen necesaria la existencia del dinero mundial que actúa en el sistema monetario mundial y que ayuda a:

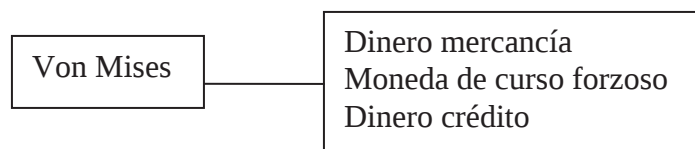
- La compra de mercancías y servicios de un país a otro.
- El pago de mercancías y servicios entre los países.
- La materialización de la riqueza que se expresa en forma monetaria.

Los movimientos de las divisas (monedas de los diferentes países) se ven reflejados en la balanza de pagos de su país. Cuando el saldo de la balanza es negativo, quiere decir que salen mas divisas de las que entran. Si el saldo de la balanza es positivo, la entrada de divisas es mayor que la salida.

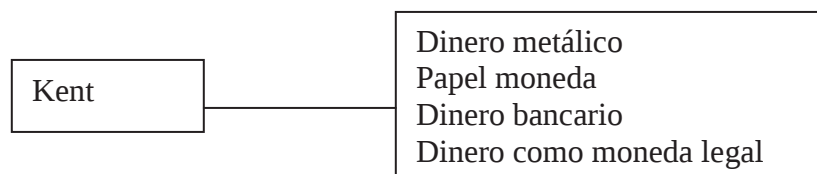
Es necesario que cada país cuente con un fondo monetario o reserva que le permita cumplir no solo sus necesidades de dinero interno o nacional, sino la función de dinero mundial. Este fondo monetario debe ser suficiente para cumplir con las funciones de una economía capitalista donde todo se intercambia por dinero, pero no debe rebasar ciertos limites que le ocasionarían problemas como la inflación, devaluación, perdida del poder adquisitivo, etcétera.

1.1.2. Clases del dinero.

Varios autores han hablado de diversas clases de dinero dependiendo de su naturaleza. Las clasificaciones más importantes que a continuación se mencionan son la de Von Mises, Kent y Ramón Ramírez Gómez.



El *dinero mercancía* es el que esta hecho de algo material como el oro y la plata; la *moneda de curso forzoso* es la que establecen legalmente las autoridades monetarias de un país y el *dinero crédito* es un documento con vencimiento futuro utilizado como medio de cambio.



El **dinero metálico** es el acuñado por metales como el oro, la plata, el cobre, el níquel o combinaciones de ellos; el **papel moneda** representa un valor menor del que realmente tiene y fue utilizado ampliamente por griegos y romanos; el *dinero bancario* es mas moderno y esta constituido por cheques y billetes que representan la garantía de los depósitos de oro y plata hechos en algún banco; el *dinero legal* es el designado por el gobierno como instrumento para saldar cualquier obligación en moneda del país.

La **moneda metálica** es la que esta hecha de metal, sobre todo de oro y plata por el gran valor que tienen estos metales; la **moneda de Estado** es la que establecen legalmente las autoridades monetarias y puede ser *moneda divisional* o *papel moneda inconvertible*.

La *moneda divisional* ha sido acuñada por la necesidad de fragmentar la unidad es acuñada con metales diferentes al oro y la plata a los que sustituye, facilitando el cambio, pero que tienen valor real menor al que representan, aunque también son aceptadas por ser “legales”. El Estado, al ver las ventajas de las monedas fraccionarias, desarrolló el *papel moneda* que casi no tiene valor intrínseco, pero que representa un gran valor; una de sus características es que tiene poder liberatorio ilimitado, es decir, puede saldar cualquier deuda. Al papel moneda también se le llama *billete de Estado inconvertible*.

Los antecedentes de la *moneda de crédito* son la letra de cambio, el certificado de depósito y el depósito metálico utilizados como medios de pago. En la actualidad el *billete de banco* y el *cheque* son las formas que asume la moneda de crédito.

El *billete de banco* representa una “deuda” del banco que lo emite; en la actualidad solo los bancos pueden emitir billetes. El cheque representa un depósito previo de dinero en el banco al cual ampara; los bancos de depósito pueden otorgar cheques a sus depositantes.

Para entender mejor que es el dinero, cuales son sus funciones y sus clases, como se ha mencionado anteriormente, se debe conocer que es el sistema monetario, que quiere decir: conjunto de unidades monetarias que existen en un país determinado o forma en que se organice el funcionamiento de la moneda en el mismo.

Al sistema monetario también se le llama patrón monetario y es la estructura legalmente establecida para la circulación de dinero en un país y momento determinados.

Las características de un sistema monetario son:

- Tiene una unidad monetaria; por ejemplo, peso, dólar, franco, libra, lira, quetzal, etcétera.
- Un patrón monetario que representa la base monetaria; es decir, la mercancía que hace las funciones de equivalente general. El patrón monetario puede ser de base metálica o no metálica.
- Tiene dinero subsidiario representado por la moneda fraccionaria que facilita algunos pagos.

La unidad monetaria es de curso legal y tiene poder liberatorio, la moneda fraccionaria también es de curso legal pero no tiene poder liberatorio ilimitado; es decir, no puede saldar cualquier deuda, y moneda divisional (múltiplos de la unidad).

El sistema monetario de un país comprende además el sistema de acuñación de las monedas y la forma en que se realiza la emisión de billetes por las autoridades monetarias, así como la forma legal del crédito.

Tomando como base la mercancía que funciona como equivalente general, o sea el patrón monetario.

Los sistemas metálicos tienen como base el oro y/o la plata; son monometálicos cuando se basan en un solo metal y bimetálicos cuando se basan en el oro y en la plata. Los sistemas ametálicos o de base papel no se basan en el oro o la plata, pero tienen curso legal porque todos deben aceptarlo como medio de pago; el más extendido, es el patrón inconvertible o de curso forzoso.

En la actualidad ya no funcionan los sistemas monetarios de base metálica (oro y plata), porque su esencia requiere que exista una relación constante entre el valor de la moneda y el valor del oro o de la plata. La unidad monetaria se hace equivalente a determinada cantidad de oro y plata, de tal manera que a mayor cantidad de moneda, esta debe estar respaldada por su correspondiente metal.

En el siglo XX, con la expansión monetaria, base del comercio mundial, no se cumplieron los requisitos para el funcionamiento de los patrones monetarios, por lo que estos fueron sustituidos por patrones ametálicos o de base no metálica.

Cabe mencionar que ante todo esto existe la llamada “teoría cuantitativa del dinero”, que se define como: el precio de las mercancías y de la capacidad adquisitiva del dinero nace, diríase como de sí mismos, de la proporción cuantitativa en que se encuentran en el proceso de circulación la masa de mercancías y la cantidad de dinero.

La teoría cuantitativa del dinero busca explicar el poder adquisitivo del dinero en función de la cantidad de mercancías existentes y de las mismas que se puedan comprar con la cantidad de dinero existente.

Esto significa que para determinar el valor del dinero, se debe comprender el nivel general de precios, el cual está determinado por tres factores:

- La cantidad de dinero que existe en circulación en el país.
- La velocidad de circulación de dinero; es decir, el número de veces que se usa en un periodo determinado.

- El volumen de comercio, es decir, el total de transacciones comerciales que se realizan en el país.

La cantidad de dinero en circulación esta regulada por las autoridades monetarias; la velocidad de circulación del dinero depende de muchos factores entre los que destacan: desarrollo del sistema financiero y crediticio y sistemas de pagos; el volumen de comercio depende del total de población, de la producción, de la productividad y de la utilización de los factores productivos.

1.2.La inflación.

Es un fenómeno que esta presente en las economías capitalistas contemporáneas, especialmente las subdesarrolladas como la nuestra.

Día a día nos encontramos con problemas derivados de la inflación: aumento de precios, pérdida del poder adquisitivo, etc., por lo que es necesario entender correctamente este fenómeno.

1.2.1. Definición.

Primeramente debemos hacer mención de la definición del término inflación. El diccionario Larousse lo define así:

Inflación. Desequilibrio económico caracterizado por una subida general de los precios y provocado por una excesiva emisión de billetes de banco, un déficit presupuestario o una falta de adecuación entre la oferta y la demanda.

En esta definición de inflación destaca el fenómeno como desequilibrio monetario o bien desequilibrio o inadecuación entre la oferta y la demanda de bienes y servicios producidos. Una manifestación de la inflación es la subida general de precios.

Otra definición importante de inflación es:

Inflación. Presencia, en los canales circulatorios, de una masa de papel moneda sobrante en relación con las necesidades de la circulación de las mercancías... La inflación hace que el papel moneda se desvalore en comparación con el material monetario (oro), en la medida en que la circulación del primero rebasa la cantidad de dinero-oro necesario para la circulación de mercancías...la inflación da origen a un crecimiento rápido, incesante y sumamente desigual de los precios de las mercancías.

Sobresale también en esta definición el problema del desequilibrio entre el circulante monetario y las necesidades de circulación de mercancías, lo cual se refleja en un incremento sostenido y generalizado de precios. Al haber más dinero en circulación del que se necesita, aumenta la demanda, sin que se corresponda con un incremento de la oferta, lo que ocasiona la subida de precios de las mercancías.

La inflación en síntesis es un desequilibrio que puede ser entendido desde el punto de vista de la circulación monetaria y de la producción de mercancías.

Desde el punto de vista de la circulación monetaria, la inflación se entiende por un exceso de circulante monetario en relación con las necesidades de la circulación de mercancías; es decir, un desequilibrio entre dinero circulante y producción, lo que provoca un incremento generalizado de precios.

Desde el punto de vista de la producción, la inflación se entiende como desequilibrio entre la oferta y la demanda de mercancías y servicios, lo cual se explica por exceso de

demanda o como insuficiencia de oferta, lo que provoca un incremento generalizado de precios.

1.2.2. Causas.

Todas las economías capitalistas utilizan el dinero como equivalente general de mercancías y servicios, por lo que el dinero es fundamental para la circulación de mercancías. Sin embargo, la presencia del dinero ocasiona una serie de problemas, uno de los cuales es la inflación, que puede tener muchas causas tanto internas como externas.

A continuación se señalan algunas de las principales causas internas y externas que provocan el desequilibrio económico conocido como inflación.

Causas internas

- Emisión excesiva de papel moneda en relación con las necesidades de la circulación de mercancías y servicios.
- Oferta insuficiente de productos agropecuarios en relación con la demanda.
- Oferta insuficiente de mercancías industrializadas en relación con la demanda.
- Excesivo afán de lucro de los capitalistas industriales.
- Excesivo afán de lucro de los capitalistas comerciales.
- La especulación y el acaparamiento de mercancías.
- La espiral de precios-salarios.
- Altas tasas de interés bancario que encarecen el crédito.
- Desequilibrada canalización de crédito bancario que no ayuda a las inversiones productivas, estimulando actividades especulativas.
- La devaluación.
- La inflación misma (no hay que olvidar que la inflación es un proceso) por las manifestaciones psicológicas de la gente.

Causas externas

- Importación excesiva de mercancías a precios altos.
- Afluencia excesiva de capitales externos, sea en forma de créditos o de inversiones que no se canalizan a la producción.
- Exportación excesiva de ciertos productos que incrementan la entrada de divisas al país y, por lo mismo, la cantidad de dinero en circulación.
- Especulación y acaparamiento a nivel mundial de mercancías básicas, sobre todo productos alimenticios y petróleo.
- Excesivo servicio de la deuda externa que no permita la información interna de capitales productivos.

Solo se enumeran algunas de las principales causas internas y externas de la inflación, pero hay que tener presente que la inflación existirá siempre que exista una economía monetaria donde circule dinero. Es decir, la inflación es un problema estructural del sistema capitalista.

1.2.3. Equilibrio y desequilibrio entre cantidad de dinero y producción.

Teóricamente, para que no exista inflación se debe dar un equilibrio entre la cantidad de dinero en circulación y las necesidades de la circulación de mercancías o bien equilibrio entre oferta y demanda de mercancías y servicios.

Existe equilibrio general cuando el circulante es igual a la producción:

$$\text{Circulante} = \text{Producción} \longrightarrow \text{Equilibrio general.}$$

También hay equilibrio general cuando la oferta es igual a la demanda:

$$\text{Oferta global} = \text{demanda global} \longrightarrow \text{Equilibrio general.}$$

El equilibrio general es una situación ideal que solo se da en teoría ya que en la realidad existe una gran cantidad de fenómenos que influyen para que la actividad económica funcione en forma desequilibrada y con muchos contrastes.

Para que no existieran desequilibrios económicos y, por tanto, desapareciera la inflación, sería necesario planificar la economía de la sociedad de tal manera que tanto las variables monetarias como las de la producción estuvieran controladas y reguladas por un órgano central de planificación, de acuerdo a las necesidades de la sociedad.

En la economía capitalista no existe planificación porque cada capitalista decide qué, cuánto y cómo producir, por lo que la inflación es un fenómeno inherente al sistema capitalista. Mientras haya capitalismo habrá inflación. Lo único que se puede hacer con la inflación es “atenuarla”, “controlarla”, “regularla”, pero no eliminarla.

1.3.Capital financiero y exportación de capitales.

El desarrollo del capitalismo llevó a la formación de los monopolios y otras instituciones que dieron origen al imperialismo, el cual es considerado como la etapa superior del capitalismo.

Particularmente se destacan dos características básicas del imperialismo:

- a) La formación del capital financiero
- b) La exportación de capitales

1.3.1. Capital financiero.

Lenin define así al capital financiero: “El capital financiero es el capital bancario de algunos grandes bancos monopolistas fundido con el capital de los grupos monopolistas de industriales”.

Es decir, el capital financiero es la fusión del capital bancario con el capital industrial. Los monopolios que se empezaron a desarrollar a fines del siglo XIX y principios del XX ayudaron a la concentración del capital bancario y del industrial, lo que permitió la formación de la oligarquía financiera.

La oligarquía financiera es un pequeño grupo de grandes capitalistas que tienen sus inversiones en los bancos y en la industria, lo que les permite influir en las ramas mas

importantes de la economía de un país y en las decisiones de política económica que se tomen.

La alta concentración de capitales en los bancos hace posible canalizar recursos monetarios a los monopolios industriales. Los bancos conceden préstamos a corto y largo plazo a las empresas con mayores recursos, lo que les permite influir en la marcha de esas empresas.

Muchas veces la influencia de los bancos sobre las empresas es decisiva y llegan a dominarlas, lo que le permite la fusión de capital bancario y el industrial. De esta suerte, en la actualidad ya no existen separados el capital bancario y el industrial sino mezclados. Los dueños de los bancos son al mismo tiempo los propietarios de las principales empresas.

Con la creación de la banca múltiple, se ha agudizado el proceso de monopolización bancaria y consecuentemente la acumulación de capitales que se canalizan hacia las grandes empresas, cuyos socios son los mismos banqueros. De esta manera se descuidan los créditos a la pequeña y mediana empresa, acentuándose la desigualdad de las diferentes ramas económicas.

Los miembros de los consejos de administración de los principales bancos de un país, son a su vez miembros de los consejos de administración de las principales empresas. Es decir, la oligarquía financiera controla los bancos y las empresas a través de los consejos de administración.

Por ejemplo, en la economía mexicana dominaban varios grupos financieros que controlaban una gran cantidad de empresas en la banca, la industria, el comercio, seguros, etc.: el grupo Banamex, el grupo Bancomer, el grupo Monterrey, etc. Esta situación ha cambiado a partir de la nacionalización bancaria del 1 de septiembre de 1982, de tal manera que los ex banqueros se han convertido en los dueños de las casas de bolsa y casas de cambio; es decir, intermediarios financieros no bancarios. En la actualidad, ha crecido la importancia de los grupos financieros que cuentan por lo menos con tres instituciones: un banco, una aseguradora y una casa de bolsa.

1.3.2. Exportación de capitales.

En el capitalismo de libre empresa dominaba la exportación de mercancías; en el capitalismo monopolista o imperialista domina la exportación de capitales que es la inversión de capitales en el extranjero.

La exportación de capitales se realiza debido a que la tasa de ganancia disminuye en el país de origen y, por lo tanto, las posibilidades de inversión en el interior se ven limitadas. De esta manera, el capital fluye al exterior en busca de mayores tasas de ganancia, lo que es posible debido a la competencia monopolística internacional.

La exportación de capitales o inversión de capitales en el extranjero se realiza a través de dos formas:

1. Inversión extranjera directa (IED)
2. Inversión extranjera indirecta (IEI)

Inversión extranjera directa (IED)

La inversión extranjera directa es la más significativa por su monto y se realiza de diversas formas. Las características más importantes de la IED son:

- La realizan principalmente los particulares para el establecimiento, mantenimiento o desarrollo de toda clase de negocios particulares en un país extranjero.
- Significa una ampliación del capital industrial o comercial.
- Se realiza donde hay buen margen de seguridad para obtener ganancias.
- Llega a países donde hay una relativa estabilidad económica y política.
- Existen tres mecanismos de penetración: en forma independiente (empresas transnacionales), asociándose con capital privado nacional y fusionándose con capital público nacional.

Inversión extranjera indirecta (IEI)

La inversión extranjera indirecta es también llamada de cartera y consiste en todos los préstamos que un país hace al exterior.

Las principales características de la IEI son:

- La inversión se hace a través de préstamos, lo que significa una ampliación del capital de préstamo.
- Los créditos generalmente son públicos porque intervienen instituciones del sector público tanto nacionales como extranjeras.
- Los créditos se utilizan para inversiones de gran magnitud, de baja reutilización y con periodos de gestación muy prolongados.
- Se canaliza principalmente a obras de infraestructura o para apoyar actividades económicas que la banca privada no atiende.

En síntesis la inversión extranjera indirecta es la efectuada a través de: préstamos entre gobiernos; o de organismos internacionales a gobiernos o a empresas públicas; a través de la colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores del país que otorga el crédito.

1.4. Sistema bancario.

El sistema bancario de un país es el conjunto de instituciones y organizaciones públicas y privadas que se dedican al ejercicio de la banca y todas las funciones que le son inherentes. Es decir, el sistema bancario es el conjunto de bancos y organizaciones auxiliares.

El sistema bancario de un país se diferencia del sistema financiero en que éste incluye todos aquellos organismos que sin tener funciones esencialmente bancarias, realizan operaciones que las vinculan estrechamente a los bancos. Ejemplos de estas instituciones no bancarias son: compañías de seguros, institutos de seguridad social, etcétera.

1.4.1. Los bancos y la creación de dinero y crédito.

Los bancos son instituciones públicas o privadas que realizan actos de intermediación profesional entre los dueños de dinero y capital y los usuarios de dicho dinero y capital.

Es decir, los bancos actúan en el mercado de dinero y de capitales.

Algunas de las funciones principales de los bancos son:

- Recibir depósitos en dinero del público en general
- Otorgar créditos a corto plazo
- Manejar cuentas de cheques
- Recibir ahorros del público
- Otorgar créditos a largo plazo
- Recibir depósitos amparados por los siguientes documentos: certificados financieros, certificados de depósito bancario, etcétera.
- Emitir y manejar cuentas y tarjetas de crédito y todo lo relacionado con ellas.

En síntesis, las instituciones bancarias se encargan profesionalmente de la captación de recursos financieros del público que canalizan hacia las diferentes actividades de un país mediante diferentes tipos de créditos. Estas son las actividades comunes y corrientes que realizan los bancos, además de otras operaciones específicas que le otorgue la legislación bancaria correspondiente.

Los clientes que depositan su dinero en el banco adquieren un derecho a pedir al banco mediante cheques a la vista en un momento o a cierto plazo la cantidad depositada inicialmente. El banco, por su parte, adquiere una obligación con los depositantes, pero también el derecho de utilizar los depósitos en la forma que crea más conveniente.

Este derecho que tienen los bancos les da la posibilidad de producir dinero bancario.

Este tipo de dinero, representado principalmente por cuentas de cheques, no es de curso legal y no da poder liberatorio ilimitado.

Al crear dinero los bancos, lo que en realidad hacen es incrementar el crédito ya que muchas veces no se mueve el dinero en forma directa sino sólo se saldan cuentas.

La creación de dinero y crédito bancario se realiza de la siguiente forma:

- El banco opera con recursos propios (capital) y con recursos ajenos (depósitos).
- Contablemente, los depósitos representan una obligación para el banco que los anota en el pasivo. La canalización de los recursos representa un derecho y se anota en el activo.
- Del total de depósitos del banco que mantiene en caja, debe guardar por ley un porcentaje llamado encaje legal o encaje bancario; si el encaje es bajo, las posibilidades de créditos que puede otorgar el banco se amplían.

Para que los bancos puedan crear dinero se necesita:

1. Que los bancos operen con un encaje legal lo mas bajo posible.
2. Que los bancos presten sus recursos al público, para lo cual se requiere que la economía se encuentre en buenas condiciones.
3. Que no existan filtraciones hacia el exterior y que el dinero no se atesore, sino que se canalice al sistema bancario.

La creación total de dinero bancario depende del monto de los depósitos y del encaje legal, variables que están condicionadas en buena medida por la política económica del Estado, especialmente la política monetaria.

1.4.2. Clasificación de los bancos.

En un sistema bancario existen diferentes tipos de bancos que tratan de cubrir todas las necesidades financieras de la economía de un país. Hay varias clasificaciones de bancos, entre las cuales se encuentran.

Según el sector social que intervenga, los bancos pueden ser: públicos, privados y mixtos.

Bancos públicos. Son organismos creados por el gobierno federal con el objeto atender necesidades de crédito de algunas actividades que se consideran básicas para el desarrollo de la economía nacional y que la banca privada no atiende. En el caso de México, el gobierno federal aporta la mayoría del capital de estos bancos.

Bancos privados. Son también llamados bancos comerciales y son instituciones cuya principal función es la intermediación habitual que efectúan en forma masiva y profesional en el uso del crédito y en actividades de banca.

El capital de estas instituciones pertenece totalmente a los accionistas privados del banco; el gobierno federal solo actúa para regular sus actividades.

Bancos mixtos. Actúan como bancos comerciales en la intermediación profesional del uso del crédito y actividades ligadas al ejercicio de la banca. La mayoría del capital pertenece a los inversionistas particulares aunque también participa el gobierno federal con parte de las acciones.

De acuerdo con la función principal que realizan los bancos, pueden ser de: ahorro, deposito, financieros, hipotecarios, fiduciarios, de capitalización o banca múltiple.

Bancos de ahorro. Son aquellas instituciones cuya función principal es recibir depósitos de ahorro del público. Los depósitos de ahorro son aquellos depósitos bancarios en dinero que reciben un interés. Estas instituciones pueden realizar diferentes tipos de crédito a corto y largo plazo.

Bancos de depósito. Son aquellas instituciones cuya función principal es recibir del público en general depósitos bancarios de dinero retirables a la vista mediante la expedición de cheques a su cargo.

Estos bancos realizan principalmente operaciones de crédito a corto plazo; es decir, operan en el mercado de dinero.

Bancos financieros. También llamados bancos de inversión, son los que tienen la finalidad principal de atender necesidades de financiamiento a largo plazo del sector productivo de la economía. Para realizar sus créditos, estos bancos pueden colocar sus capitales mediante la emisión de bonos financieros, certificados financieros, certificados bancarios y otro tipo de valores. Operan principalmente en el mercado de capitales.

Bancos hipotecarios. Son instituciones cuya principal función es la colocación de créditos hipotecarios para lo cual se valen de la emisión de bonos y cédulas hipotecarias, además de otros títulos de valor. Operan fundamentalmente en el mercado de capitales.

Bancos fiduciarios. Son instituciones que operan y actúan por cuenta de terceros de acuerdo con las cláusulas establecidas en un contrato. Sus principales funciones son: contratos de fideicomiso, emisión de certificados de participación, intervención en la emisión de diferentes títulos, administración, garantía e inversión por cuenta terceros, etcétera.

Bancos de capitalización. Instituciones cuya función principal es la colocación de capitales mediante contratos que celebran con el público por medio de títulos o pólizas de capitalización. Actúan en el mercado de capitales.

Estas funciones especializadas de la banca han ido desapareciendo poco a poco en virtud de que ningún banco realiza en forma aislada una sola de las actividades mencionadas. La integración de la banca múltiple se hizo necesaria en virtud de que el sistema bancario realiza operaciones de corto y largo plazo; es decir, la banca múltiple cuenta con departamentos de ahorro, depósito, financiero, hipotecario, fiduciario y de capitalización. Esto les permite captar mayores recursos del público, lo que ayuda a la concentración y a una mayor canalización de créditos a corto y largo plazo. La banca múltiple actúa en el mercado de dinero y de capitales, también recibe el nombre de banca universal.

Además de todos los bancos mencionados existe la banca central que es la encargada de regular todo el funcionamiento del sistema bancario de un país. El sistema bancario de un país se representa de diversas maneras, de acuerdo con el tipo de bancos que existan.

1.4.3. Banca central.

La banca central de un país es la base de todo el sistema bancario de esa nación; es la encargada de aplicar las medidas de política monetaria y crediticia necesarias para el buen funcionamiento de la economía nacional.

En el caso mexicano, el Banco de México es la institución que actúa como banca central; el cual, de acuerdo con las modificaciones constitucionales de 1993 que entraron en vigor en abril de 1994, le conceden la autonomía del gobierno. Es decir, el Banco de México tiene como objeto principal, procurar la estabilidad de la moneda nacional (el peso), a través de la política monetaria y crediticia. El Banco de México tiene la facultad para determinar el volumen de su propio crédito, autonomía en su administración y autonomía de los dirigentes de la institución.

El Banco de México se rige por su propia ley orgánica aprobada por el congreso de la unión en 1993, y las funciones que desempeña de acuerdo con dicha ley son:

- Regular la emisión y la circulación de la moneda y los cambios sobre el exterior.
- Operar como banco de reserva con las instituciones a él asociadas y fungir respecto a éstas como cámara de compensación.
- Constituir y manejar las reservas monetarias y el régimen cambiario que se requieran para los objetivos antes señalados.
- Revisar las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros en cuanto afecten a los fines indicados.

- Actuar como agente financiero del gobierno federal en las operaciones de crédito externo o interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos y encargarse del servicio de tesorería del propio gobierno.
- Participar en representación del gobierno y con la garantía del mismo, en el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, así como operar con estos organismos.

Las principales funciones específicas que realiza el Banco Central son:

1. Es el único que puede emitir billetes, es decir, tiene el monopolio de la emisión monetaria. Aunque los bancos comerciales pueden crear o destruir dinero, no pueden emitirlo, ya que ésta es una función reservada al Banco Central.
2. Es el encargado de fijar las tasas de interés para los bancos que operan en el país. Estas tasas de interés pueden ser pasivas o activas. Son pasivas las tasas de interés que se pagan a los ahorradores. Son activas las que el banco cobra cuando otorga un crédito. Mediante la fijación de adecuadas tasas de interés la banca central estimula el ahorro interno.
3. Fija el depósito bancario o encaje legal que por ley los bancos deben depositar en el banco central.
4. El control del encaje legal le permite canalizar estos recursos para fomentar actividades básicas para el desarrollo de la economía y que la banca privada no atiende.
5. Es el encargado de manejar las reservas monetarias del país, lo que ayuda a cumplir uno de los objetivos principales de política monetaria que es la estabilidad monetaria y la estabilidad cambiaria.
6. El Banco Central actúa como banco de bancos ya que es el prestamista de última instancia de todos los demás bancos.
7. Actúa como cámara de compensación bancaria, lo que consiste en saldar las cuentas de las diferentes operaciones que los bancos realizan entre sí. Los bancos que tienen superávit aumentan sus recursos y los que tienen déficit lo disminuyen, tomando como base las reservas que tienen en el Banco Central.
8. Es banquero del gobierno federal; cuando éste requiere de recursos financieros, acude al Banco Central, aunque con límites claramente establecidos.
9. Regula el mercado monetario y crediticio, expandiendo o restringiendo el dinero y el crédito según las necesidades de la economía.
10. Otorga créditos selectivos con bajas tasas de interés a aquellas actividades que se consideren prioritarias para el desarrollo del país.
11. Realiza operaciones de redescuento que consisten en que cuando los bancos comerciales soliciten un crédito al Banco Central mediante ciertos documentos, éste realiza un redescuento que es inferior a la tasa de interés cobrada por el banco y que representa el primer descuento.
12. Informar al Poder Legislativo acerca de su funcionamiento.

En síntesis, el buen funcionamiento de la banca central es esencial para que exista estabilidad monetaria y cambiaria y el sistema bancario pueda cumplir con las funciones asignadas para que la marcha de la economía sea adecuada a las necesidades de desarrollo del país

1.4.4. Bolsa de valores y casas de bolsa.

Uno de los elementos principales para el desarrollo del capitalismo es el capital, la inversión, que se realiza mediante acciones, valores, títulos, obligaciones y otro tipo de documentos mobiliarios que se compran y se venden en la bolsa de valores. Es decir, la bolsa de valores es una de las principales instituciones del mercado de capitales.

Bolsa de valores. Es una institución generalmente de capital privado, organizada como sociedad anónima, que financia sus actividades mediante sus propios recursos de capital y con los ingresos que obtiene del registro de valores y de la participación de las comisiones de los corredores. La función principal de la bolsa de valores es la negociación (compra-venta) de toda clase de títulos de valor.

Para la colocación de los títulos de valor se requiere que estén registrados en la bolsa de valores y su negociación depende de la demanda y la oferta de capitales que a su vez se encuentran condicionadas por la tasa de interés bancario y por la tasa general de ganancia, lo cual depende del movimiento cíclico de la economía, lo que permite actividades especulativas en la bolsa.

Algunas características de la operación de una bolsa de valores son:

- Las bolsas de valores funcionan todos los días hábiles de la semana, “operando ruedas” durante ciertas horas del día para que el número de transacciones no sea excesivo y las operaciones no se complique demasiado.
- Generalmente las operaciones se realizan al contado.
- Se negocian valores públicos y privados aunque ambos deben registrarse en la bolsa. Algunos requisitos de inscripción: escritura legal, datos financieros de varios periodos, descripción del tipo de valores, funcionarios de la empresa, informaciones periódicas, etcétera.
- Se ofrecen y se demandan valores de renta fija y variable ya sean nominativos o al portador.
- Los agentes o corredores de bolsa son los encargados de realizar las diferentes transacciones.

Normalmente, los agentes o miembros hacen sus propuestas en voz alta, por dos o más veces, en unos países directamente y en otros indirectamente a través del pregonero o corredor semanero, anunciando las ofertas y demandas según el caso, e indicando con la mayor claridad el tipo de valores, su precio, la cantidad de unidades y la clase de operación. Por su parte, las casas de bolsa son instituciones privadas ligadas a los bancos o a los principales grupos financieros del país, que operan por una concesión del gobierno federal y cuya finalidad principal es la de auxiliar a la bolsa de valores en la negociación de diversos tipos de títulos.

Generalmente los títulos que se negocian en las casas de bolsa son prioridad de ellas o bien los colocan como representantes de terceras personas.

Las casas de bolsa forman parte del mercado de capitales y han surgido por el gran desarrollo del movimiento de capitales a largo plazo, lo que permite canalizar mayores recursos del público a las actividades económicas del país.

1.5. Política monetaria.

La política monetaria se refiere a la totalidad de las acciones que realiza el banco central y que afectan la oferta de dinero, y por consiguiente, las tasas de interés, los tipos de cambio, la inflación, el desempleo y el PIB real. La política monetaria es una fuerza poderosa que afecta la vida de todos. De un modo convincente se le han atribuido acontecimientos nacionales fundamentales, incluyendo la Gran Depresión de la década de 1930, la Gran Inflación de la década de 1970 y las grandes expansiones continuadas de las décadas de 1980 y 1990.

Al llevar a cabo acciones que eleven o disminuyan las tasas de interés, el banco central puede afectar la inversión, las exportaciones netas y el consumo a corto plazo. Por consiguiente, puede ocasionar la desviación del PIB real del potencial durante los auges y las recesiones. Es más, la forma en que el banco central responde a lo que ocurre en la economía, influye sobre la rapidez con que el PIB real regresa al potencial durante las recuperaciones de las recesiones. En definitiva, la política monetaria determina la tasa de inflación y, por consiguiente, afecta la productividad y el crecimiento del PIB potencial a largo plazo.

Un cambio en la política monetaria puede elevar en forma temporal el PIB real por encima del potencial a corto plazo, pero que a largo plazo sólo la inflación será más alta. Un cambio en política monetaria dirigido hacia una meta de inflación más alta representaría al principio una reducción de las tasas de interés y desplazaría la curva de la demanda agregada/inflación (*DAI*) hacia la derecha. El PIB real se elevaría junto con la inversión, el consumo y las exportaciones netas; bajaría el desempleo. A corto plazo no habría efecto alguno sobre la inflación debido a la lentitud con que las empresas cambian sus decisiones de precios. Las ganancias económicas de un auge económico temporal de este tipo podrían ayudar en una reelección, o podrían aumentar la popularidad que se necesita para impulsar a través del sistema político una legislación para nuevos programas. Sin embargo, el dolor económico no se vería hasta después de las elecciones o que se hubiera aprobado la legislación.

Por lo tanto, en el sistema político existe la tendencia natural hacia una mayor inflación. Si el gobierno en el poder tuviera control total sobre las decisiones del banco central, podría llevar a cabo acciones para hacer que la economía pareciera estar bien a corto plazo con fines políticos y sin preocuparse de que pudiera lucir mal a largo plazo. Al separar al banco central del control directo del gobierno se reduce este sesgo a favor de la inflación más alta porque entonces resulta más difícil para el gobierno hacer que el banco central lleve a cabo ese tipo de acciones.

CAPITULO II

COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO LOCAL

Cuando hablamos del desarrollo económico local nos referimos al generado por la concertación de actores públicos y privados orientada a favorecer la competitividad, la generación de ingresos y el empleo de un sistema productivo territorial de ámbito subnacional.

Los procesos de globalización de las economías por su parte, y los de descentralización de las funciones del Estado por otra, están presentando nuevos retos relacionados con la competitividad del territorio, tanto a nivel nacional como subnacional (regional y local). Para que las mejoras de productividad y el crecimiento económico vayan acompañadas de mejoras en la equidad es necesario plantearse la distribución del ingreso tanto entre grupos sociales como entre territorios de cada país. Por lo tanto, cabe plantear que los procesos de descentralización deben contribuir a la creación de un entorno propicio para la mejora de la competitividad de los sistemas productivos locales y deben afrontar la sostenibilidad de las políticas locales, sólo garantizada por el crecimiento económico.

El Banco Interamericano de desarrollo ha trabajado intensivamente en el desarrollo urbano y municipal de la región, concentrando sus esfuerzos en operaciones básicamente orientadas a la mejora de la infraestructura urbana, vivienda y programas de servicios urbanos. Desde la aprobación de una estrategia de Desarrollo Subnacional, en que se reconoce la importancia de dedicar mayores esfuerzos del desarrollo económico a nivel local, el Banco está explorando las formas en que se pueden canalizar eficientemente recursos destinados expresamente a mejorar las condiciones de competitividad en entornos territoriales subnacionales.

Este capítulo pretende contribuir al debate de cómo responder a las demandas de una acción en favor de la competitividad territorial y el desarrollo económico a nivel local, especialmente del tejido de pequeñas y medianas empresas. Para ello se introduce la discusión de los siguientes puntos: justificación de una acción por la competitividad y el desarrollo económico local; tipología de entornos económicos territoriales en América Latina; los actores en los sistemas productivos locales: papel de los sectores público y privado; posibles áreas de actuación para el desarrollo económico local y los retos para la definición de políticas de desarrollo económico local.

2.1. Globalización y competitividad territorial.

Las condiciones creadas por la globalización de la economía están exigiendo una profunda transformación de los sistemas productivos, nacionales y locales, y un nuevo posicionamiento competitivo que permita hacer frente a los retos de la globalización. Son raros los casos de entornos territoriales que no se hallan visto sacudidos por las nuevas condiciones de competencia global. Ciudades y comarcas enteras, cuyas fuentes de riqueza se basaban en la extracción de recursos naturales (desde zonas mineras hasta zonas rurales de cultivos tradicionales) se han visto desplazadas de los mercados internacionales o incluso de los locales, por competidores de remotos países. Incluso zonas industriales especializadas en sectores manufactureros relativamente avanzados como el automotriz, han sufrido procesos de desinversión regidos por la dinámica de los mercados globales. Al

mismo tiempo, otras zonas tradicionalmente retrasadas han descubierto nuevas oportunidades brindadas por sus ventajas comparativas en el mercado de la economía global y han sido capaces de poner en valor su potencial endógeno y, a la vez, han generado nuevas inversiones productivas más competitivas en la nueva situación de mercado (cultivos no tradicionales y sectores tecnológicamente avanzados). De esta manera la redefinición de las ventajas comparativas del territorio en la nueva economía pasa a ser de vital importancia para el desarrollo de cada entorno territorial subnacional.

2.2. Consecuencia de los desequilibrios territoriales.

Las desigualdades en términos de producto bruto, absoluto y per cápita entre diferentes zonas o regiones dentro de los países latinoamericanos, no sólo constituyen un problema de equidad, sino que implican fuertes desequilibrios territoriales que a su vez generan dinámicas que frenan el desarrollo económico y social. El ingreso per cápita de las provincias más pobres de Argentina, o estados de Brasil o México, puede ser hasta diez veces menor que aquellas más ricas. Incluso, en el interior de un mismo Estado se ocasionan desequilibrios territoriales de ingreso que producen tensiones sociales.

Los rápidos procesos de urbanización y los problemas que generan en la provisión de infraestructuras básicas no son sino otra cara de la moneda del empobrecimiento de amplias zonas rurales. Las consecuencias de los grandes desequilibrios territoriales implican un desperdicio del potencial de desarrollo endógeno, son a su vez fuente de movimientos migratorios y tensiones sociales, llevan a una distribución inequitativa de la riqueza, y perpetúan las desigualdades entre territorios de un mismo país. Los procesos de empobrecimiento se convierten en círculos viciosos que se retroalimentan y que requieren de una intervención.

Las micro, pequeñas y medianas empresas pueden jugar un papel importante en la retención de población y el aprovechamiento de las capacidades endógenas locales. Igualmente, es en el plano local en el que también es más fácil de enfrentar de manera eficaz muchas de las causas del deterioro medioambiental provocado por actividades empresariales desempeñadas con desconocimiento de la fragilidad del medio natural.

2.3. Sostenibilidad financiera de los procesos de descentralización.

La descentralización de responsabilidades de la administración pública, cualquiera que sea la relación entre el gobierno central y gobiernos subnacionales, deberá apoyarse progresivamente en una mayor responsabilidad fiscal y recaudatoria por parte de estos últimos. Para que ello sea posible será imprescindible la generación de ingresos que ensanchen la base impositiva de cualquier esquema fiscal local. Lo mismo ocurre en el esquema de la sostenibilidad de la prestación de cualquier servicio, desde utilidades públicas hasta servicios de carácter social, que sólo está garantizada si se produce un crecimiento en la generación de ingresos como fruto del desarrollo de las empresas y la calidad de los empleos. Sólo si las economías locales se diversifican y flexibilizan para adaptarse a las condiciones de los mercados globales podrán ir sustituyendo esquemas de transferencias de recursos procedentes de los gobiernos centrales (en realidad, de las regiones más productivas o con mayor recaudación fiscal) por sistemas propios de financiamiento.

2.4. Topología de entornos locales.

La diversidad de situaciones a contemplar como objeto de desarrollo económico local recomienda disponer de una tipología que simplifique unos grupos de escenarios relativamente similares. El sentido de presentar unos pocos tipos de entornos territoriales es, por una parte, ayudar a visualizar situaciones claramente diferenciadas y, por otra, definir un horizonte de casos en los que es posible diseñar intervenciones.

2.5. Jurisdicciones territoriales subnacionales.

Los estados, provincias, departamentos o regiones delimitan entornos territoriales marcados por factores históricos (económicos y sociales) y por competencias político-administrativas y presupuestarias que cada país otorga a este tipo de entidades. Mientras en Argentina y Brasil hay un nivel avanzado de descentralización y cierta experiencia en programas de fomento económico (incluso con responsabilidades explícitas en ministerios provinciales o estatales de desarrollo económico) países como Chile, Venezuela o Colombia tienen un nivel menos avanzado. México por su parte, se encuentra en pleno proceso de descentralización de la acción de fomento económico, apoyado tanto en un mayor impulso de los estados como en la voluntad de descentralizar la ejecución de programas nacionales. También cabe tener en cuenta que existen zonas con una clara identidad económica, pero que no coinciden con delimitaciones político-administrativas. Esto es cierto e incluso a nivel transnacional, como en el caso del sur de México y los países de Centroamérica, en zonas fronterizas (como algunas regiones entre Chile y Argentina, Colombia y Venezuela, Ecuador y Perú, etc.), pero también en regiones o comarcas dentro de un mismo país. Estas situaciones requerirán de enfoques e instrumentos operativos especiales.

2.6. Gobierno nacional, estatal y municipal.

El gobierno nacional es un primer actor público a considerar. Sin su posición activa de descentralización, compensación de desequilibrios territoriales e impulso de redes locales de instituciones de apoyo, es difícil lograr avances por parte de los actores locales. Dependiendo de los marcos constitucionales y de relaciones fiscales entre diferentes gobiernos, la participación nacional será más o menos imprescindible, pero puede ser muy positiva como facilitador de procesos, en la creación de reglas del juego y en el traslado de experiencias positivas de unas zonas a otras. La mera descentralización del gasto del gobierno nacional no es suficiente para generar una dinámica de toma de decisiones desde abajo. El caso del Fondo Nacional de Desarrollo Regional de Chile podría ser un ejemplo de esta situación.

El papel de los gobiernos estatales/provinciales o municipales va a depender igualmente del marco jurídico y administrativo de cada país. No es trivial la discusión de cuál de los niveles (estatal o municipal) priorizar para el ejercicio de responsabilidades de desarrollo económico, especialmente en los casos en que no existe una tradición de gestión subnacional diferente de la municipal. En principio cabría suponer que el plano estatal o equivalente es más deseable para programas de desarrollo económico por varios motivos. Por una parte, porque los “mercados locales” no suelen ser tan estrechos como los de nivel municipal, sino más bien comarcal o superior. En segundo lugar, porque la creación de capacidad a nivel estatal es menos costosa y puede ser más eficiente que a nivel municipal.

Aunque la combinación y a veces abierta competencia de funciones de uno y otro plano ha podido ser sana en países europeos, cabe pensar que en América Latina deberían ahorrarse esfuerzos y tratar de acertar en las opciones en el primer intento.

CAPITULO III

TEORIA MACROECONOMICA

3.1. Factores de la producción.

3.1.1. Definición.

La macroeconomía o contabilidad nacional es el estudio de los grandes agregados en forma global, abarcando un país o región en un tiempo que por lo general es un año.

Dichos agregados son: la producción, la inversión, el ahorro, el consumo, los impuestos, los precios, etcétera.

Uno de los objetivos principales de la organización económica de cualquier país es buscar la satisfacción de las necesidades de la población, lo cual se logra por medio de la producción de bienes y servicios.

La producción es el conjunto de actividades encaminadas a la transformación de materias naturales y materias primas que ya tienen trabajo incorporado, en bienes que satisfagan necesidades finales. Ejemplos: producción de casas, alimentos, coches, radios, etcétera.

Los servicios son todas aquellas actividades que realizan los hombres y que ayudan indirectamente al proceso de transformación o de distribución de los bienes producidos. Ejemplos: servicios comerciales, bancarios, administrativos, contables, educativos, legales, gubernamentales, etcétera.

Antes de realizar la producción, es necesario contar con una serie de elementos que nos permitan realizar el proceso de transformación. Estos elementos son los factores de producción.

Factores de producción.

Son todos aquellos elementos que contribuyen a que la producción se lleve a cabo. Tradicionalmente se han agrupado en: tierra, capital y organización o habilidad empresarial.

Tierra. En su sentido más amplio se refiere a los recursos naturales que pueden ser transformados en el proceso de producción: tierra, agua, minerales, vegetales, animales, etcétera.

Trabajo. Es el desgaste físico y mental de los individuos que se incorpora en el proceso productivo. El trabajo también se define como la actividad humana mediante la cual se transforma y adapta la naturaleza para la satisfacción de sus necesidades.

Capital. Son todos aquellos bienes que nos sirven para producir otros bienes. Son aquellos recursos económicos susceptibles de reproducirse y que ayudan en el proceso productivo; está constituido por las inversiones en: maquinaria, equipo, mobiliario, instalaciones, edificios, etcétera.

Organización. También llamada habilidad empresarial, es el conjunto de actividades encaminadas a la dirección, organización, sistematización, y conducción para llevar a cabo el proceso productivo. La actividad empresarial la desarrollan los administradores, gerentes, economistas y contadores que se encuentran en puestos directivos de la unidad productora.

No debe confundirse la habilidad empresarial con el empresario ya que éste generalmente es el dueño de la empresa o negocio, en cambio la habilidad empresarial debe desarrollarse y se puede adquirir a través del estudio sistematizado del proceso productivo y de su organización, lo cual se puede hacer por medio de estudios universitarios, cursos, conferencias, etcétera.

3.1.2. Relaciones entre factores.

Para realizar la producción se necesita combinar los factores económicos y es precisamente la persona que desarrolla su habilidad empresarial la encargada de dicha combinación, y puede ser el gerente, el administrador, etcétera.

Solo las actividades que utilizan recursos naturales provenientes de la tierra, como minerales, petróleo o productos agrícolas, realizan una combinación de los cuatro factores productivos, porque incluyen la tierra.

Algunas actividades de producción como la producción industrial y el comercio utilizan el trabajo, el capital y la habilidad empresarial en forma más intensiva; los recursos naturales que provienen de la tierra se usan muy poco en estas actividades.

La forma en que se combinan los diferentes factores de la producción recibe el nombre de relaciones técnicas de producción que dependen del grado de técnica alcanzado por una sociedad en un momento determinado y de la habilidad empresarial que se aplique en una unidad económica dada.

Las relaciones técnicas de producción se llevan a cabo durante el proceso de producción que es el conjunto de procesos específicos de trabajo realizados conscientemente y con fines vinculados entre sí para producir un bien determinado, o sea, un producto.

Es el hombre el elemento cohesionador e integrador de todos los factores productivos, porque él es que posee toda la fuerza de trabajo que aplica en forma hábil para obtener de la naturaleza todos aquellos elementos que combinados en forma adecuada nos llevan a la obtención de bienes.

Es por ello que en la combinación de factores de producción encontramos a las relaciones sociales de producción como un elemento fundamental.

Las relaciones sociales de producción son aquellas que se establecen entre los hombres durante el proceso productivo y que no depende de su voluntad.

3.1.3. Sectores económicos.

La producción de un país se encuentra integrada por el volumen producido por todas las actividades económicas que se realizan en él. La producción global se ha dividido en tres sectores económicos que a su vez están integrados por varias ramas productivas.

Los sectores económicos y sus ramas productivas son:

Sector agropecuario. Antes llamado sector primario de la economía. Se encuentra integrado por agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca. Anteriormente el sector

primario abarcaba la minería y la extracción de petróleo que ahora se ubican en el sector industrial.

Sector industrial. También llamado sector secundario de la economía. Se divide en dos subsectores: industria extractiva e industria de transformación. La industria extractiva se integra por extracción de petróleo y minería. La industria de transformación incluye todas las demás ramas industriales, como envasado de frutas y legumbres, refrescos embotellados, abonos y fertilizantes, vehículos, cemento, aparatos electrodomésticos, etc.

Sector servicios. También llamado sector terciario de la economía. Incluye todas aquellas actividades no productivas pero necesarias para el funcionamiento de la economía. Algunas ramas del sector servicios son: comercio, restaurantes y hoteles, transporte, comunicaciones, servicios financieros, servicios de educación, gobierno, etcétera.

Los únicos sectores productivos de la economía son el agropecuario y el industrial que producen bienes tangibles. El sector servicios no es productivo, aunque sí necesario; no produce bienes tangibles, proporciona servicios que les reportan ingresos a los prestadores de servicios y que, por lo tanto, contribuyen a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

Hay relaciones entre los tres sectores de la economía llamadas relaciones intersectoriales que pueden ser expresadas en forma esquemática.

Ejemplos de estas relaciones intersectoriales son: el sector agropecuario le vende materias primas agrícolas al sector industrial y le compra fertilizantes, abonos y maquinaria agrícola. El sector servicios le compra alimentos al sector agropecuario, éste solicita servicios financieros, comerciales y de transporte al sector servicios. El sector industrial le vende, al sector servicios, muebles, equipo de oficina, camiones, etc.; el sector servicios le proporciona a la industria servicios profesionales, médicos, financieros, etcétera.

Es necesario señalar también que la industria produce tres tipos de bienes: bienes de consumo no duradero, bienes intermedios y bienes de consumo duradero y de capital.

Bienes de consumo no duradero. Son aquellos que produce la industria y se consumen rápidamente o en forma inmediata. Algunas ramas productoras de bienes de consumo no duradero son: envasado de frutas y legumbres, procesamiento de café, bebidas alcohólicas, cuero y sus productos, imprenta y editoriales, etc.

Bienes intermedios. Son las materias primas o insumos que ya han sufrido una transformación pero que no satisfacen necesidades finales y que requieren ser transformados para convertirse en bienes de consumo o de capital. Algunas ramas productoras de bienes intermedios son: petroquímica básica, abonos y fertilizantes, química básica, productos de hule, etcétera.

Bienes de consumo duradero y de capital. Los bienes de consumo duradero son los que no se consumen inmediatamente, duran mucho y se van consumiendo poco a poco. Los bienes de capital o bienes de inversión son los que ayudan a producir otros bienes. Algunas ramas productoras de bienes de consumo duradero y capital son: maquinaria y equipo no eléctrico, maquinaria y aparatos eléctricos, aparatos electrodomésticos, vehículos automotores, etcétera.

3.1.4. Sectores sociales.

La producción de los sectores económicos se realiza en las unidades productivas que mediante procesos técnicos de trabajo combinan trabajo con elementos que les suministran las diferentes ramas de producción como: insumos, capital y servicios.

El elemento clave de la producción radica en el trabajo; es decir, en el conjunto de relaciones sociales de producción; pero es necesario estudiar los sectores sociales que interviene en el proceso productivo.

Los sectores sociales son los grupos de la sociedad que intervienen en la economía de un país y se clasifican en sector privado, sector público y sector externo, cada uno de ellos integrado.

Ejemplo del sector privado es la empresa de calzado de Canadá; ejemplo del sector público es el gobierno del estado de Zacatecas; ejemplo del sector externo es la empresa fotográfica kodak.

Estos tres sectores sociales intervienen en los sectores económicos de tal manera que hay una dinámica y una interacción entre ellos, por lo que también se establecen relaciones intersectoriales.

Ejemplos de estas relaciones intersectoriales son: el sector público le cobra impuestos al sector privado y le proporciona diferentes tipos de servicios, el sector externo otorga financiamiento al sector privado y al sector público, etcétera.

Cuando existe combinación de los sectores sociales, entonces hablamos de empresas mixtas que pueden tener capital privado y público o público y externo, etcétera. La existencia de empresas mixtas no debe confundirse con la economía mixta.

Así pues, en la economía de un país capitalista puede haber cuatro tipos de empresas:

- Empresas privadas
- Empresas públicas
- Empresas extranjeras
- Empresas mixtas

3.2. Contabilidad nacional.

Uno de los principales objetivos de la actividad económica es el incremento de la producción y de los servicios para distribuirlos entre la población. La forma de incrementar el monto de bienes y servicios mediante la combinación de factores productivos.

Es importante el estudio de la contabilidad nacional porque en ella se manejan conceptos como producción, consumo, empleo, etc., a nivel de la economía en su conjunto. Además, de una adecuada y correcta combinación de factores productivos depende un sano crecimiento de la producción y servicios que esté acorde con las necesidades de la población.

Contabilidad nacional. Es un registro sistemático de los hechos económicos que realizan las entidades de un país; en su acepción más restringida y práctica es el conjunto de las diversas estadísticas del producto, del ingreso y de otros conceptos macroeconómicos, presentadas en cuadros o en cuentas, según normas de registración que las integran e un sistema coherente.

El estudio de la contabilidad nacional es importante porque permite conocer:

- La estructura de la producción de un país por sectores y por ramas productivas.
- El gasto familiar, empresarial y gubernamental.
- La estructura del gasto por tipo de bienes y servicios.
- La estructura de las importaciones y exportaciones.

- El nivel de precios y el incremento de los mismos en determinado periodo.
- La estructura de los ingresos que perciben los individuos y la sociedad.
- La estructura de la población económicamente activa por actividad económica.
- El incremento anual de variables o agregados macroeconómicos anteriores.
- La estructura económica de diferentes países, lo que a su vez nos ayuda para hacer comparaciones respecto al nivel de crecimiento o desarrollo alcanzado por diversos países, etcétera.

3.2.1. Cuentas principales.

El número y la naturaleza de las cuentas que debe comprender un sistema contable dependen, esencialmente, de los propósitos que se persigan con el sistema contable y del modelo conceptual del proceso económico que lo sustenta. Además, en la práctica influyen la disponibilidad de los datos estadísticos, la forma en que se presentan y la precisión de las estimaciones.

Sin embargo, la Comisión Estadística de las Naciones Unidas, con el propósito de unificar el sistema de cuentas nacionales ha propuesto la elaboración de cinco cuentas principales:

1. Cuenta de producto e ingreso nacional.
2. Cuadro de insumo-producto.
3. Cuentas de flujos de fondos.
4. Balanza de pagos.
5. Riqueza nacional y balanza nacional.

Cuenta de producto e ingreso nacional.

Esta cuenta permite conocer la producción global de un país durante un periodo que generalmente es un año. Se integra por la producción empresarial privada, la gubernamental, la externa y la mixta que se realiza dentro del país. Asimismo, permite conocer el ingreso de los diferentes sectores sociales que participan en la producción y el destino del mismo.

Cuadros de insumo-producto.

El cuadro de insumo-producto fue diseñado originalmente por Wassily Leontieff. Es un cuadro de doble entrada con n líneas y n columnas que permite efectuar una representación analítica adecuada de la corriente de mercaderías y servicios entre las distintas entidades del sistema económico.

El cuadro de insumo-producto, también llamado matriz de relaciones intersectoriales, permite conocer las interrelaciones entre las entidades o sectores que participan en el proceso productivo. Un ejemplo de un cuadro de insumo-producto que nos presenta una matriz de relaciones intersectoriales entre la agricultura y la industria se muestra en el siguiente cuadro:

Matriz de relaciones intersectoriales (millones de pesos)

Ventas Compras	Demanda intermedia			Demanda final	Valor bruto de la producción
	Agricultura	Industria	Total		
Agricultura	10	40	50	50	100
Industria	30	100	130	90	220
Total de insumos	40	140	180	140	320
Valor agregado	60	80	140		
Valor bruto de la producción	100	220	320		

Lógicamente este modelo de insumo-producto está muy simplificado porque:

- Solo se refiere a dos sectores económicos, el agrícola y el industrial.
- Divide a la demanda efectiva en intermedia (total de insumos) y final.
- Permite conocer el valor bruto de la producción que es igual al total de insumos más valor agregado; o bien, demanda intermedia más demanda final.
- También nos permite conocer el valor agregado de cada sector productivo, que es lo que realmente se le agrega al producto durante el proceso de producción. Si se conoce el valor bruto de la producción se puede obtener el valor agregado restándole el total de insumos.

El modelo de insumo-productivo se pueden amplificar tanto como sea necesario incrementando el número de hileras y columnas de acuerdo con el análisis macroeconómico e intersectorial que se desee realizar, o bien se puede consolidar sintetizando el significado de algunas cuentas; por ejemplo, las cuentas de consumo e inversión se pueden consolidar en la demanda final.

Cuentas de flujos de fondos.

Son aquellas que consolidan la corriente de financiamiento de las diferentes entidades económicas. Muestran el movimiento de dinero entre las entidades económicas. Es decir la cuenta de flujos de fondos nos muestra las fuentes y usos de recursos de las familias y el origen y destino de las corrientes monetarias y, finalmente, el origen y destino de las corrientes de los ahorros y el lugar de las inversiones.

Flujo de fondos del sistema financiero institucional.

Porcentaje del PIB

	2006	2007
Sector bancario		
Recursos canalizados al sector privado residente del país		
+ Recursos canalizados al sector público no financiero (neto)		
+ Cambio en activos sobre el exterior (neto)		
+ Recursos no clasificados (neto)		
- Recursos obtenidos del sector privado residente del país		
Sector privado residente del país		
Recursos canalizados al sector bancario		
+ Tenencia de títulos de deuda pública		
- Recursos obtenidos del sector bancario		
- Recursos obtenidos del sector externo (neto)		
a) Financiamiento (neto)		
b) Errores y omisiones (de balanza de pagos)		
c) Discrepancia estadística		
= Oferta neta de recursos internos		
Sector público no financiero		
Recursos obtenidos del sistema bancario		
+ Títulos de deuda pública en poder del sector privado		
Residentes del país		
Residentes del exterior		
+ Endeudamiento externo directo		
= Déficit (+) o superávit (-) del sector público no financiero		
Sector externo		
Oferta neta de recursos internos del sector privado de residente del país		
- Déficit (+) o superávit (-) del sector público no financiero		
- Recursos no clasificados del sector bancario (neto)		
= Diferencia entre ahorro e inversión		
= Saldo de la cuenta corriente de balanza de pagos		
+ Endeudamiento externo neto del sector público no financiero		
Directo		
Títulos de deuda pública en poder de residentes del exterior		
+ Endeudamiento externo neto del sector privado residente del país		
+ Endeudamiento externo neto del sector bancario		
= Variación de la reserva bruta del Banco de México		

El sector bancario incluye: Banco de México, banca de desarrollo, banca comercial consolidada con sus agencias y la cartera cedida en redescuento por la banca a los fideicomisos oficiales de fomento. El sector privado incluye empresas, personas físicas e intermediarios financieros no bancarios. El sector público no financiero incluye gobierno federal y organismos y empresas públicas.

Incluye valores del gobierno federal y el financiamiento al sector público a través del Seguro de Retiro.

Incluye los títulos de deuda pública en poder de residentes del exterior.

Cuenta de capital del sector privado más errores y omisiones de la balanza de pagos más la diferencia existente entre la información financiera y de balanza de pagos (denominada discrepancia estadística).

Deuda directa menos disponibilidades. No incluye como activo los bonos comprados como garantía con motivo de la reestructuración de la deuda pública externa.

Déficit o superávit devengado. Incluye ingresos extraordinarios por desincorporación de empresas públicas.

Incluye los títulos de deuda pública en poder de residentes del exterior.

Excluye la variación de la reserva internacional bruta del Banco de México.

Balanza de pagos.

Es un documento en que se registran las transacciones económicas de un país con el exterior.

Incluye una balanza en cuenta corriente donde se anotan las entradas y salidas de divisas por concepto de compras o ventas de mercancías y servicios al exterior. También incluye una balanza de capitales donde se contabilizan todos los movimientos de capital del país con el exterior.

En el caso de la balanza por pagos de México se incluyen; antes los derechos especiales de giro representaban una cuenta independiente; en la actualidad forman parte de la reserva del Banco de México.

- *Derechos especiales de giro*, que son una especie de divisa internacional al cual tienen derecho todos los países miembros del Fondo Monetario Internacional, según sea el monto de sus contribuciones al mismo.
- *Errores y omisiones* es una cuenta que existe debido a que la balanza de pagos registra entradas y salidas y las cuentas tienen que “chechar” (por eso es una balanza). Muchas veces las cuentas no coinciden y la diferencia se registra en errores y omisiones.
- *Variación de la reserva del Banco de México*, que se obtiene sumando la balanza en cuenta corriente, la balanza de capitales, los errores y omisiones; esto es en teoría, porque en la realidad ya se conoce la variación de la reserva y el renglón que se obtiene por la diferencia es el de errores y omisiones.

Riqueza nacional y balance nacional.

Esta cuenta registra la situación económica y financiera de un país en un momento determinado. Se utiliza la técnica contable de la partida doble: el activo donde se anotan todos los bienes reales o financieros que sean propiedad de la nación y el pasivo donde se señalan todas las obligaciones o deudas del país con el exterior. La diferencia entre el pasivo y el activo representa el capital nacional y la reserva del país.

Un sistema más completo de contabilidad nacional que permita un análisis macroeconómico con mayor rigor incluye, además de las cuentas señaladas, otras como las siguientes:

1. Cuenta del ingreso y gastos de las familias.
2. Cuenta del ingreso y gastos del gobierno federal.
3. Cuenta del resto del mundo (o transacciones con el exterior) que a veces se identifica con la balanza de pagos.
4. Cuenta consolidada de ahorro e inversión.

3.2.2. Producción nominal, real y potencial.

Uno de los objetivos principales de la contabilidad nacional es poder contabilizar la producción de un país durante periodos que permitan hacer comparaciones y análisis entre un periodo y otro y entre un país y otros.

La primera dificultad que se presenta es que cada rama productiva produce unidades de diferente tipo: toneladas de maíz, trigo, frijol, barriles de petróleo, litros de leche, metros cúbicos de gas. Por eso no se podría hacer la comparación entre toneladas, barriles, litros y metros cúbicos, por lo que es necesario utilizar una unidad común a todas ellas con objeto de poder sumarlas y obtener la producción nacional.

Este problema se elimina cuando la producción de todas las unidades, ramas y sectores productivos se contabiliza en términos monetarios, de acuerdo a la unidad monetaria de cada país: pesos, dólares, euros, quetzales, etc.

Producción nominal. Es aquella que se obtiene sumando el valor monetario de todas las ramas de producción en un periodo que generalmente es un año. A la producción nominal también se le llama a *precios corrientes* porque se calcula de acuerdo a los precios que existen en cada uno de los años en que se realiza la contabilidad.

En esta forma puede ser que los precios aumenten de un año a otro (como realmente sucede) y que la producción física permanezca constante o bien disminuya; sin embargo, el valor monetario de la producción será mayor que en el año anterior debido a que los precios de cada uno de los bienes se incrementaron. Cuando se trabaja con precios corrientes, es necesario anotar no sólo el valor monetario de la producción sino el volumen de producción física pesado en unidades físicas como: toneladas, metros cúbicos, barriles, litros, etcétera.

Si queremos calcular y comparar la producción física real entre distintos periodos, es necesario eliminar la variación los precios; es decir, utilizar un periodo una base de comparación para ver lo que realmente se incrementa la producción.

Producción real. Es aquella que se calcula en forma monetaria tomando como base los precios de un periodo o año y refleja el incremento físico real de la producción una vez eliminada la variación o fluctuación de los precios. A la producción real también se le llama a *precios constantes*.

Para obtener el valor de la producción a precios constantes, es necesario deflactar el producto, lo que consiste en dividir el producto a precios corrientes entre el índice general de precios del año que se estudia, tomando como base un año.

$$\text{Deflactar} = (\text{producción total del año} / \text{índice de precios del año}) * 100$$

Producción potencial. Es aquella que se puede lograr con los recursos económicos con que se cuente, siempre y cuando se planifique el uso racional de los recursos y no existan desperdicios.

En la sociedad capitalista actual se puede incrementar la producción real porque muchos recursos no se utilizan adecuadamente y el ritmo de inversión y acumulación de capital no va acorde con el desarrollo de la sociedad. Actualmente la producción potencial es mayor que la real y la nominal porque buena parte de las ganancias de los capitalistas no se canalizan hacia nuevas inversiones frenando el ritmo de crecimiento de la producción. Es por ello que se hace necesario planificar el uso de los recursos económicos con los que cuenta el país, de tal manera que la producción se realice de acuerdo a las necesidades de la creciente población y se utilicen racionalmente todos los recursos, incluida la fuerza de trabajo.

3.2.3. Precios de mercado y costo de factores.

Tanto la producción como el ingreso de un país se pueden contabilizar a precios de mercado o a costo de factores. No hay que olvidar que en macroeconomía, el producto es igual al ingreso en términos generales.

$$\text{Producción} = \text{Ingreso}$$

De tal manera que por cada peso (\$) producido se genera un ingreso de un peso también, ya sea en forma de sueldos, salarios, ganancias, etcétera.

Por eso es necesario estudiar tanto la producción como el ingreso a los precios que existen en el mercado en un momento determinado y al costo de los factores de la producción; es decir, antes de que la producción vaya al mercado, contabilizando sólo lo que reciben los dueños de los factores.

Existen tres métodos para calcular el producto y el ingreso nacional y varias categorías de éste que veremos más adelante. Si damos por supuesta la obtención del producto, tenemos que la diferencia entre precios de mercado y costo de los factores son los impuestos indirectos y los subsidios.

La producción o ingreso nacional contabilizada a costo de factores no incluye impuestos indirectos pero sí los subsidios.

Es decir, se deben restar los impuestos indirectos porque gravan al consumo y la producción no ha llegado aún al mercado. Los subsidios se deben sumar porque representan un ingreso para los factores de producción.

La producción o ingreso nacional contabilizado a precio de mercado debe incluir los impuestos indirectos, pero no los subsidios. Es decir, se deben sumar los impuestos indirectos, porque son precios de mercado que incluyen todo lo que paga el consumidor cuando realiza sus compras; los impuestos indirectos como el del valor agregado sólo se

pagan al realizar la compra. Los subsidios se deben restar porque no significan un costo o gasto para el productor individual, además, ya han sido contabilizados por el gobierno. Se utiliza el subíndice **pm** para designar precios de mercado y **cf** para designar costo de factores de tal manera que:

Producción nacional pm incluye impuestos indirectos menos subsidios

$$PN_{pm} = PT + ii - \text{subs}$$

Producción nacional cf incluye subsidios menos impuestos indirectos

$$PN_{cf} = PT - ii + \text{subs}$$

3.2.4. Categorías del ingreso nacional.

Uno de los objetivos básicos de la contabilidad nacional es la obtención del producto nacional y del ingreso nacional, de los cuales se derivan una serie de categorías macroeconómicas básicas para entender la dinámica de la economía de un país.

Las categorías básicas del ingreso nacional son:

1. Producto Nacional Bruto (PNB)
2. Producto Interno Bruto (PIB)
3. Producto Nacional Neto (PNN)
4. Ingreso Nacional (IN)
5. Ingreso Privado (I Priv)
6. Ingreso Personal (I Pe)
7. Ingreso Personal Disponible (I Pe D)

Producto Nacional Bruto

Es la suma monetaria de todos los bienes y servicios de demanda final producida por una sociedad en un periodo determinado que generalmente es un año.

Se suman monetariamente los bienes porque el dinero es la unidad que homogeniza la contabilidad; se habla solamente de los bienes y servicios de demanda final porque los bienes intermedios o insumos ya están contabilizados en los bienes finales; se habla de conveniente cuando se comparan varios países

Como el producto nacional es igual al ingreso nacional, para obtener el PNB se tienen que sumar todos los ingresos del país, las depreciaciones, los impuestos indirectos y restar los subsidios.

Las depreciaciones son las asignaciones para el desgaste del capital fijo; también se llaman gastos de amortización. Del total de la producción o del ingreso se deduce una cantidad anualmente que sirve para reponer el capital fijo al cabo de cierto tiempo.

$$PNB = \text{Ingresos} + \text{depreciaciones} + \text{impuestos indirectos} - \text{subsidios}$$

$$PNB = \text{Ing} + d + \text{imp ind} - \text{sub}$$

Producto Interno Bruto

Es la suma monetaria de los bienes y servicios de demanda final producidos **internamente** en un país; es decir, hay que sumar lo que se produce dentro del territorio nacional.

El Producto Interno Bruto es igual al PNB menos los pagos o remuneraciones netas al exterior (Rfx). Cuando se generan ingresos dentro del territorio nacional que salen al extranjero, se restan del PNB; si se generan ingresos fuera del territorio que penetran al

país, entonces se suman al PNB. Se llaman remuneraciones netas porque hay entrada y salida de divisas y sólo se toma en cuenta el saldo, sea favorable o desfavorable.

$$\begin{aligned}\text{PIB} &= \text{PNB} - \text{Remuneraciones netas a los factores del exterior} \\ \text{PIB} &= \text{PNB} - R_{fx}\end{aligned}$$

Producto Nacional Neto (PNN)

Es igual al PNB menos las asignaciones para el desgaste del capital fijo (depreciaciones). El Producto Nacional Neto mide el rendimiento real o neto de la actividad económica de un país. El PNN nos permite conocer el crecimiento de la producción porque elimina las depreciaciones para reponer el capital fijo que ya existe.

$$\begin{aligned}\text{PNN} &= \text{PNB} - \text{Depreciaciones} \\ \text{PNN} &= \text{PNB} - d\end{aligned}$$

Todas las categorías económicas anteriores PNB, PIB Y PNN, han sido explicadas a precios de mercado; es decir incluyendo los impuestos indirectos y restando los subsidios. Para obtener el ingreso nacional es necesario eliminar los impuestos indirectos y sumar los subsidios; o sea, hablar de costo de factores.

Ingreso Nacional (IN)

Es la suma de todas las remuneraciones a los factores de la producción, sueldos y salarios, intereses y rentas, impuestos, dividendos y ganancias no distribuidas, originadas en la producción de bienes y servicios de un país en un periodo que generalmente es un año. El ingreso nacional mide el costo de los factores de producción que participan en la producción de bienes y servicios; es decir, lo que se paga por la producción tiene que ser igual al ingreso de aquellos que participan de modo directo o indirecto en el proceso productivo.

$$\begin{aligned}\text{IN} &= \text{PNN} - \text{impuestos indirectos} + \text{subsidios} \\ \text{IN} &= \text{PNN} - \text{im. Ind.} + \text{sub.}\end{aligned}$$

Una vez obtenido el Ingreso Nacional, podemos seguir con el análisis de otras categorías que tienen menor nivel de agregación, pero que nos permiten conocer el ingreso que perciben las familias y los individuos.

Ingreso Privado (I priv)

Es la parte del ingreso nacional que reciben las familias y las empresas excluyendo la parte que recibe la administración pública.

$$\begin{aligned}\text{I PRIV} &= \text{IN} \text{ menos contribuciones al seguro social, menos utilidades de las empresas} \\ &\quad \text{estatales, menos impuestos a las utilidades de las empresas.} \\ \text{I PRIV} &= \text{IN} - \text{cont. al s.s.} - \text{utl emp. est.} - \text{imp. ut. emp.}\end{aligned}$$

Ingreso Personal (I Pe)

Es la parte del ingreso que reciben los individuos antes de pagar los impuestos directos, excluyendo las utilidades que no han sido distribuidas.

$I\text{ Pe} = \text{Ingreso privado} - \text{utilidades no distribuidas}$

$I\text{ Pe} = I\text{ priv} - \text{ut. no dist}$

Ingreso Personal Disponible (I Pe D)

Es la parte del ingreso que realmente reciben los individuos una vez que han pagado sus impuestos directos. Es el ingreso de que dispone cada persona para realizar sus gastos.

$I\text{ Pe D} = \text{Ingreso Personal} - \text{impuestos directos}$

$I\text{ Pe D} = I\text{ Pe} - \text{imp. dir.}$

Muchas ocasiones el gobierno realiza transferencias unilaterales a las personas sin ninguna contraprestación por parte de éstas. En este caso las transferencias se deben sumar al Ingreso Personal Disponible. Ejemplo de transferencias son las pensiones, los beneficios del seguro social, etcétera.

$I\text{ Pe D} = I\text{ Pe} - \text{Imp. dir.} + \text{transf.}$

3.3. Métodos para obtener el ingreso.

Existen tres métodos para el cálculo del producto o ingreso nacional; con cualquiera de los tres obtenemos las categorías básicas del ingreso. En los tres casos el resultado debe ser el mismo, los métodos son:

1. Método de la producción
2. Método del ingreso
3. Método del gasto

3.3.1. Método de la producción.

Consiste en sumar monetariamente la producción de un año de todas las ramas productoras del país. Esta suma monetaria de la producción se puede hacer a precios corrientes o a precios constantes.

En el caso de México el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) obtiene el Producto Interno Bruto por medio de este método. Son 73 las ramas productivas que integran el PIB de México y que se encuentran agrupadas en los tres sectores económicos (agropecuario, industrial y servicios).

3.3.2. Método del ingreso.

Consiste en sumar todos los ingresos generados en el proceso productivo de un país en un año.

Los renglones que incluye el método del ingreso para calcular el PIB son:

1. Remuneración de obreros y empleados, sueldos, salarios y complementos salariales.

2. Ganancias de las sociedades de capital: beneficios, intereses, dividendos, rentas, etc. Además se debe incluir en este rubro el ajuste por valuación de inventario.
3. depreciación: asignación por desgaste del capital.
4. Impuestos indirectos que gravan al consumo. A los cuatro renglones anteriores se les debe restar el quinto que son los subsidios.
5. *(Menos)* Subsidios.

De esta manera el PIB según el método del ingreso estaría integrado así:

$$\text{PIB} = \text{Sueldos y salarios} + \text{beneficios} + \text{intereses} + \text{dividendos} + \text{rentas} + \text{depreciación} + \text{impuestos indirectos} - \text{subsidios}.$$

La remuneración de asalariados es el conjunto de sueldos y salarios de obreros y empleados, el excedente de explotación o superávit de la operación son las ganancias de los capitalistas; el consumo de capital fijo es la depreciación o asignación de recursos para reponer el capital fijo.

3.3.3. Método del gasto.

Incluye todos los gastos en bienes y servicios de demanda final que realiza una sociedad en un periodo que generalmente es un año. Hay que tener cuidado de no duplicar la contabilidad de los gastos realizados en el consumo de insumos o bienes intermedios. El método del gasto incluye los siguientes renglones:

1. Consumo final del sector público, también llamado administración pública.
2. Consumo final privada.
3. Variación de existencias.
4. Exportaciones de bienes y servicios.
5. *(Menos)* Importación de bienes y servicios.

Este método incluye todos los gastos de consumo final tanto del sector público como del sector privado. Las mercancías que se encuentran en bodegas y almacenes que no fueron consumidas también deben ser integradas, porque son el incremento de la producción que no se vendió; es decir, variación de existencias. También se incluyen las mercancías y servicios que fueron vendidas al exterior; o sea, las exportaciones, restando las importaciones que representan ingresos que salen del país. Un renglón muy interesante de este método es la formación bruta de capital, que representa la inversión o ahorro del país en el año que se estudia.

La obtención del PIB por cualquiera de los tres métodos debe coincidir porque toda producción genera un ingreso que se gasta en consumo de bienes y servicios o se ahorra incrementando el capital invertido para aumentar la producción de bienes y servicios.

CAPITULO IV

EL EQUILIBRIO GENERAL DE LA ECONOMIA Y EL CICLO ECONOMICO

4.1. El ciclo económico.

4.1.1. Definición y fases del ciclo.

El ciclo se define como un periodo en que se cumple una serie de fenómenos realizados en un orden determinado.

El ciclo económico es un conjunto de fenómenos económicos que se suceden en época o periodo determinado.

Boríssov define el ciclo económico como el movimiento de la producción capitalista a través de fases que guardan entre sí una relación de sucesión: crisis, depresión, reanimación y auge. El conjunto de fases entre dos crisis forma un ciclo capitalista.

Con cada crisis, que es donde termina un ciclo capitalista, vuelve a empezar otro ciclo. Es por esto que la crisis es la fase principal del ciclo y representa la base del desarrollo cíclico de la producción capitalista.

En la crisis se manifiestan todas las contradicciones del sistema capitalista que se van acumulando hasta que estallan en un momento determinado que es precisamente la crisis.

Las fases del ciclo económico son: crisis, depresión, recuperación o reanimación y auge. Algunos autores consideran que entre la crisis y la depresión hay un proceso de disminución de la actividad económica conocido como recesión. Si contamos a la recesión como una fase del ciclo, entonces tenemos cinco fases: crisis, recesión, depresión, recuperación y auge.

Algunas características de la crisis son:

- Se acentúan las contradicciones del capitalismo.
- Hay un exceso de producción de ciertas mercancías en relación con la demanda, en tanto que falta producción en algunas ramas.
- Hay una creciente dificultad para vender dichas mercancías.
- Muchas empresas quiebran.
- Se incrementa el desempleo y subempleo.

Recesión. En la recesión hay un retroceso relativo de toda la actividad económica en general. Las actividades económicas: producción, comercio, banca, etc., disminuyen en forma notable.

Depresión. En la fase depresiva hay periodos de estancamiento donde prácticamente se detiene el proceso de producción.

La depresión constituye una verdadera caída, un hundimiento general de la economía, por lo que en esta misma fase se van dando los elementos que permitan la recuperación y posteriormente el auge.

Todas las contradicciones del sistema capitalista están relacionadas en las diferentes fases del ciclo que a su vez guarda una vinculación estrecha entre ellos.

Es necesario afirmar que los procesos fundamentales que caracterizan cada una de las fases del ciclo son estructurales; es decir, se dan por el propio funcionamiento del sistema capitalista y el modificarlas no depende de la voluntad de los hombres.

Recuperación. Es la fase del ciclo económico que se caracteriza por una reanimación de todas las actividades económicas. Aumentan el empleo, la producción, la inversión, las ventas, etcétera.

En la época de la recuperación las variables macroeconómicas tienen un movimiento ascendente que se refleja en la actividad económica en general, tendiéndose al pleno empleo.

Auge. Es la fase del ciclo económico donde toda la actividad económica se encuentra en un periodo de prosperidad y apogeo. El auge representa todo lo contrario de la depresión, donde hay una decadencia absoluta de la actividad económica.

Después de una época de auge, que puede durar mucho o poco según sean las condiciones económicas, viene un cierto periodo de estancamiento de la producción que nos conduce a una nueva crisis y consecuentemente a un nuevo ciclo económico.

4.1.2. Tipos de ciclos.

Cuando se estudian los ciclos se hace en forma teórica; pero dadas las características generales y específicas de cada país capitalista, es conveniente no olvidar que cada ciclo económico es único y que sus causas concretas se pueden conocer una vez que ha ocurrido y mediante una rigurosa investigación histórica.

Después de realizar la investigación histórica de determinado ciclo económico, nos encontramos una gran cantidad de rasgos comunes a todos ellos en sus diferentes fases.

Con base en los estudios históricos que se han hecho de los ciclos económicos en el sistema capitalista, se encuentran tres tipos de ellos, de acuerdo con su duración.

- Ciclos Kondratieff o grandes ciclos, se llaman así en honor de Kondratieff, que fue el primer investigador que hizo un estudio científico de ellos. Tienen una duración aproximada de 60 años.
- Ciclos Juglares o medianos, ciclos que tienen una duración aproximada de 15 a 17 años. Algunos de estos ciclos solo tienen una duración de cerca de 10 años.
- Ciclos Kipchy o pequeños, ciclos que tienen una duración aproximada de 40 meses; es decir poco más de tres años.

Los grandes ciclos se integran por un determinado número de ciclos medianos, los que a su vez se integran con los pequeños ciclos.

4.1.2. Características de los ciclos.

Es necesario señalar ahora las principales características de los ciclos económicos capitalistas:

- Son inherentes al sistema capitalista; mientras exista capitalismo habrá ciclos; es decir, son estructurales porque su financiamiento depende del propio sistema.
- Son necesarios para el propio funcionamiento del sistema capitalista que permite ir eliminando y renovando las condiciones, aunque a una escala cada vez mayor.
- Aunque siempre han existido los ciclos en el capitalismo, se presentan en forma específica y diferentes en cada ocasión.
- En el ciclo económico se manifiestan todas las contradicciones del sistema capitalista.
- Los ciclos económicos se manifiestan y se relacionan directamente con la economía de mercado. Donde no existe una economía de mercado, no se manifestara el ciclo.

4.1.3. Coyuntura económica.

El ciclo tiene diferentes fases y existen varios tipos de ciclos según su duración. Los ciclos y especialmente la crisis (fase principal del ciclo) se manifiestan en forma periódica cada lapso, pero ¿qué pasa cuando las condiciones económicas cambian en forma repentina y no prevista?

Entonces estamos hablando de la coyuntura económica de una situación coyuntural que puede modificar el movimiento del ciclo, pero que no debe confundirse con la crisis o con otra fase del ciclo.

Para entender el concepto de coyuntura económica, primeramente entenderemos lo que es coyuntura: es la oportunidad, ocasión, circunstancia. Pronóstico sobre la evolución próxima en el sector económico, social, político o demográfico, basado en una comparación de la situación presente con la pasada y en datos estadísticos. Conjunto de elementos que constituyen la situación presente.

Coyuntura económica. Es el conjunto de elementos y fenómenos económicos que caracterizan la situación económica (nacional o internacional) en un momento dado.

La coyuntura económica o situación presente de la economía en un momento determinado afecta la forma en que se van a dar las diferentes fases del ciclo y el tiempo de duración de cada una de ellas.

Un ejemplo de cómo afecta la coyuntura al ciclo lo tenemos en las guerras. Si un país está en guerra y tiene una economía que se encuentra en fase depresiva, rápidamente se puede recuperar porque aumenta la producción, la inversión, el empleo, etc. Es decir, una guerra representa una situación coyuntural que afecta el desarrollo del ciclo económico (lo cual no quiere decir que las guerras sean benéficas para la sociedad). Tampoco hay que olvidar las características estructurales de la economía que son las que determinan su funcionamiento general.

4.2. Teorías acerca de las crisis.

Una vez que se ha planteado la definición del ciclo, los tipos de ciclos y las características de los mismos, es necesario explicar ahora algunas de las teorías de las crisis. Las crisis son la parte fundamental del ciclo económico y representan el mayor problema tanto teórico

como práctico, puesto que lo importante es seguir una política económica adecuada para resolver estos problemas.

Muchos economistas prefieren utilizar el término ciclo en lugar de crisis porque de esta manera solamente analizan los aspectos técnicos del fenómeno haciendo a un lado aspectos de tipo social o político que de todas formas están inmersos en el fenómeno estudiado.

Las teorías que existen en relación a las crisis son muchas y muy variadas; sin embargo, todas ellas las podemos agrupar en cuatro modelos de interpretación en relación con las causas que la provocan:

1. Modelo de interpretación monetaria representado fundamentalmente por Milton Friedman.
2. Modelo de interpretación por medio de las innovaciones tecnológicas representado por Joseph Schumpeter.
3. Modelo que relaciona las crisis con la inversión y el consumo representado por Harrold y Keynes.
4. Modelo de interpretación marxista representado por Carlos Marx.

4.2.1. Teoría monetarista.

La explicación monetaria relaciona el ciclo económico con la existencia de un comportamiento inflacionario de la economía que es acumulativo y lleva a un crecimiento económico artificial.

El comportamiento inflacionario de la economía implica: la utilización irracional de los factores productivos, distorsiones en la distribución del ingreso, estímulos a la inversión especulativa desalentando la inversión productiva. Estos factores conducen a la desvalorización de la moneda y finalmente a la crisis.

Según la teoría monetarista los periodos de auge se caracterizan por la existencia de una oferta de mercancías inferior a la demanda solvente. Es decir, toda la producción se vende en la época de auge. En cambio, los periodos de crisis se identifican porque la oferta es superior a la demanda existente por lo que la producción no se vende totalmente.

Hay que recordar que la demanda se ha estimulado por medios artificiales (publicidad, moda, tarjetas de crédito, etc.) básicamente inflacionarios; además del gasto público inflacionario realizado a través de la deuda pública y de la emisión monetaria.

En un momento determinado es necesario corregir la política inflacionaria seguida, lo cual se hace por medio de políticas deflacionarias o antiinflacionarios. En esta forma se restringe la demanda más abajo del volumen de producción, lo que ocasiona desocupación y subocupación, y posteriormente crisis, donde hay más producción que demanda.

La teoría monetarista del ciclo actualmente en desuso en los medios económicos; no obstante, los banqueros y financieros la siguen utilizando porque generalmente son ellos los más conservadores. También se sigue utilizando en ciertos medios académicos, gracias a que Milton Friedman la ha modificado y hasta cierto punto popularizado.

Se pueden hacer dos críticas principales a la teoría monetarista del ciclo o de las crisis.

En primer lugar, los monetaristas están evidentemente equivocados cuando dan a los mecanismos financieros un valor explicativo de la crisis. Pero están absolutamente en lo cierto cuando vinculan las crisis económicas a esos mecanismos financieros. Y están todavía más en lo cierto cuando plantean una política deflacionista como el único camino para controlar la crisis.

En segundo lugar, el crecimiento equilibrado (sin inflación, sin crisis) que plantean los monetaristas es utópico en la actualidad, debido a que el desarrollo capitalista conduce a la concentración económica, al monopolio y definitivamente a la intervención del Estado de la economía. El liberalismo económico que propugnan los monetaristas es totalmente obsoleto y no opera en la realidad actual de nuestros países.

4.2.2. Teoría Schumpeteriana.

También se llama así al modelo de interpretación de los ciclos por medio de las innovaciones tecnológicas, expresado por Joseph Schumpeter.

Para éste la causa real de carácter cíclico y crítico de la economía capitalista radica en la innovación tecnológica. Parte del concepto neoclásico de equilibrio que supone pleno empleo de los recursos productivos.

En una situación reequilibrio los empresarios o industriales no tiene incentivos para hacer algo diferente a lo que están haciendo. El crecimiento económico se da simplemente porque crece la población y se incrementa el capital pero sin innovaciones reales.

En un momento determinado, los empresarios deciden introducir innovaciones tecnológicas en sus instalaciones, con objeto de obtener mayores ganancias. Esto provoca que se rompa el equilibrio y a corto plazo halla un aumento en la demanda de equipo productivo, lo que estimula la producción llegándose a la sobreproducción, lo que ocasiona baja en los precios y en las ganancias, precipitando la crisis. Es decir, el auge dura un periodo corto que es el que dura la “innovación”.

La teoría Schumpeteriana tiene el mérito de ligar la teoría de la crisis con las innovaciones técnicas, explicando así su periodicidad, pero olvidando que los fenómenos que provocan las crisis son estructurales y no algo ajeno o fortuito a la economía, como al final Schumpeter sostiene al afirmar que las innovaciones tecnológicas son algo externo al sistema económico. Sin embargo, cabe recordar que las ganancias se pueden obtener por medio de cambios tecnológicos siendo éstos parte importante del sistema económico que motiva a los empresarios a invertir.

A partir de la noción económica del equilibrio neoclásico, Schumpeter deja de lado las contradicciones internas que se dan en el sistema capitalista norteamericano, lo que ha permitido extender la difusión de sus ideas y dar una explicación histórica concreta acerca de la crisis.

Sin embargo, el modelo schumpeteriano se queda en el plano ideológico permite una falsa conclusión de que el sistema podría mantenerse en una perspectiva de ascenso constante si fuera permanentemente alimentado por nuevas innovaciones tecnológicas que permitirían ir haciendo suceder ciclos sobre ciclos.

4.2.3. Teoría keynesiana.

Este modelo interpreta el ciclo económico por medio de la relación entre inversión y consumo y fue expresado por John M. Keynes, Roy F. Harrod y los keynesianos que continuaron la teoría.

Keynes liga la teoría de la crisis con la ocupación, la inversión y el consumo. No acepta el supuesto clásico del equilibrio con pleno empleo, en cambio supone el equilibrio por abajo del pleno empleo, de tal manera que cuando el sistema está en expansión se acerca al pleno empleo de hombres y recursos productivos, lo que conduce a la crisis.

Recordemos que para Keynes el ingreso nacional es igual al consumo más el ahorro, donde ahorro es igual a inversión. El equilibrio existe cuando la demanda efectiva es igual al precio de oferta de la producción total de bienes a cualquier nivel de empleo que se dé. Así, pues, la posibilidad de crecimiento de la economía depende fundamentalmente de las nuevas inversiones, las que a su vez se encuentran condicionadas por:

- a) La eficacia marginal del capital o beneficio previsto de las nuevas inversiones que depende del precio de las materias primas y del rendimiento esperado por el capitalista.
- b) La tasa de interés. Si en los bancos existe una tasa de interés alta, el inversionista no está interesado en realizar nuevas inversiones porque prefiere tener su dinero en el banco. Es importante considerar el ingreso total de la población porque de él dependerá la demanda efectiva de la población. Dicho ingreso está determinado por la propensión marginal al consumo y la tasa de interés.

La teoría keynesiana afirma que, cuando el ingreso aumenta, se destina cada vez menor proporción al consumo y más al ahorro, lo que cambia las previsiones de los capitalistas ya que ellos esperan que la demanda aumente como consecuencia del incremento del ingreso. Cuando la propensión marginal al consumo disminuye, los inversionistas deciden no invertir porque el rendimiento esperado por ellos no será conveniente. Esto trae como consecuencia una serie de fenómenos económicos que se propagan y multiplican a todas las actividades surgiendo las crisis.

El ciclo resulta ser en el fondo una consecuencia de las fluctuaciones en la eficacia marginal del capital (rendimiento esperado del capital); es decir, del cambio en las previsiones de los empresarios que pueden subir o bajar según se muestre la tendencia de la propensión marginal a consumir de la población. Las variaciones en la inversión determinan en última instancia los ciclos económicos y las crisis.

Uno de los elementos más importantes de la teoría keynesiana es su política de estímulo a las inversiones (tratando de detener la crisis) que se da fundamentalmente a través del gasto público financiado en buena parte por la deuda pública y la emisión de circulante, lo que provoca déficit presupuestales, favoreciéndose la inflación y aplazando hacia un futuro no determinado la necesidad de un ajuste entre inversión y demanda al nivel de la relación entre capital y salario.

Los modelos keynesianos que explican las crisis económicas permiten una acción estatal a corto plazo; sin embargo, a la larga fallan porque las contradicciones se agudizan.

Se ha criticado que los keynesianos sirven fundamentalmente para las etapas de auge y sin desplazados por los conservadores en las etapas de depresión y de crisis.

4.2.4. Teoría marxista.

Las crisis, para Marx, surgen como posibilidad desde que los productores individuales intercambian los productos de su trabajo entre sí a través de un mercado desarrollado donde hay la mediación de una moneda o equivalente general.

Esto quiere decir que las crisis se manifiestan exclusivamente en las economías de mercado donde existe el intercambio.

Cuando hay dificultades para el intercambio, en ese momento se manifiesta la crisis. El ejemplo más simple es cuando hay dos productores “A” y “B”: el productor “A” produce una mercancía pero no para satisfacer una necesidad, sino para venderla. El producto “B” produce una mercancía también para intercambiarla. El productor “A” recibe dinero por su mercancía, pero quiere comprar otra mercancía que no es la que produjo “B”, en este momento se produce la crisis, porque el productor “B” no encuentra quién le compre o intercambie su mercancía producida.

Si ampliamos el concepto de productores “A” y “B” y los consideramos como una masa de productores en general que se desenvuelven en un sistema capitalista, podemos explicarnos el porqué de las graves consecuencias de las crisis.

Las crisis se producen porque ciertas mercancías no se venden en un momento dado en el mercado y hay sobreproducción en relación de la demanda solvente. A estas crisis se les llama de sobreproducción o subconsumo.

Sobreproducción porque en un momento determinado se produce una gran cantidad de artículos que no llegan a ser consumidos debido a que mucha gente no tiene solvencia económica; es decir, no demanda. No hay que olvidar que uno de los objetivos de los capitalistas es el incremento de sus ganancias, que se puede lograr ampliando sus ventas, por lo que una crisis resulta nefasta para ellos.

Existe subconsumo porque hay sobreproducción de algunos artículos, pero faltantes de otros, principalmente de bienes de consumo básico que no se producen en cantidades suficientes para satisfacer las necesidades sociales.

En el fondo la causa de las crisis está dada por la caída de la tasa de ganancia, que es una de las formas en que se manifiestan las contradicciones económicas y sociales del capitalismo. Para aumentar sus ganancias, el capitalista necesita invertir sobre todo en capital constante que representa innovaciones tecnológicas, debido a la competencia con los demás capitalistas. Al aumentar el capital constante aumenta la composición orgánica del capital y disminuye la tasa de ganancia.

En síntesis, para Marx las crisis son necesarias e inevitables en el sistema capitalista y se deben a las contradicciones económicas y sociales que se van acumulando y se reflejan en la disminución de la tasa de ganancia, el desempleo y subempleo, inversiones especulativas, sobreproducción y subconsumo, etcétera.

4.3.Crisis económica.

Se ha expuesto las teorías de las crisis y debemos ampliar el estudio acerca de ellas, debido a que la crisis representa la fase más importante del ciclo y sobre todo a que muchos autores hablan de crisis en lugar de referirse a los ciclos. Esto se debe a que las últimas crisis del sistema capitalista han tenido una duración más prolongada y no se puede hablar de ellas como un momento, sino como un periodo.

4.3.1. Relaciones entre producción, mercado, capital y crisis.

Hay una íntima relación entre producción para el mercado, el capital y la crisis. Está demostrado que las crisis sólo se manifiestan en las economías de mercado; es decir, en las que se produce para vender. La existencia de un mercado donde se compran y venden mercancías y servicios de diversa índole condiciona las crisis porque la producción no se

realiza para satisfacer las necesidades de la gente; es decir el capitalista invierte para obtener ganancia.

El empresario está interesado en incrementar sus ganancias, por lo cual tiene que aumentar sus inversiones, lo que tiene estrecha relación con el proceso de acumulación de capital.

Las crisis tienen un carácter cíclico que depende del proceso de maduración del capital en las nuevas inversiones, donde se refleja el carácter contradictorio entre el salario y el capital. Los capitalistas en un momento determinado prefieren incrementar su inversión en maquinaria, instalaciones, tecnología, disminuyendo la inversión en fuerza de trabajo.

Cuando se disminuye la inversión en mano de obra, las nuevas maquinas e instrumentos de producción siguen desplazando más fuerza de trabajo, lo que provoca una contradicción que originará la crisis.

En efecto, el capitalista le interesa producir para vender, para lo cual se necesita solvencia de la gente. Si estamos desalojando obreros, disminuimos su poder de compra y por eso en un momento dado llega a existir a mayor producción que demanda solvente.

Esto quiere decir que las relaciones entre la producción para el mercado y el capital son relaciones contradictorias que provocan las crisis. La contradicción principal existe entre el capital y el salario, porque al aumentar uno, disminuye relativamente el otro: si aumenta el salario, disminuye la ganancia y el empresario no está interesado en intervenir; si aumenta la ganancia, disminuye el salario y no se incrementa la demanda solvente.

Históricamente las ganancias en el capitalismo aumentan más que los salarios, contradicción que provoca las crisis, al saturarse el mercado de producción que no encuentra salida.

En la etapa imperialista del capitalismo domina el capital financiero que es la fusión del capital bancario con el industrial. El capital financiero está más ligado a la crisis, debido a que los capitalistas financieros no están interesados en inversiones que incrementen la producción sino en inversiones especulativas que les dejen ganancias rápidamente.

La especulación del capital financiero, la falta de inversiones productivas, la producción de artículos suntuarios y la falta de producción de artículos básicos provocan que las crisis que se dan en la actualidad sean más profundas y provoquen problemas graves de gran magnitud social.

4.3.2. Tipos de crisis.

En el capitalismo se han dado varios tipos de crisis entre las que destacan las siguientes:

Crisis de sobreproducción. Es la que se manifiesta como una fase del ciclo capitalista; se da en forma de superproducción de muchas mercancías que tienen dificultades para venderse. Las empresas quiebran o reducen su producción incrementando el desempleo y el subempleo. Las crisis se reflejan en varios hechos: desequilibrios comerciales, problemas monetarios y crediticios, quiebra de empresas industriales, comerciales y bancarias.

La sobreproducción es relativa en relación con la demanda solvente, porque al mismo tiempo existen en la sociedad muchas necesidades no satisfechas de gente que no tienen recursos económicos para demandar, por lo que a la crisis también se le llama subconsumo o crisis crónicas de realización.

Crisis financiera. Se da dentro de la crisis económica del capitalismo y se manifiesta en que el sistema financiero del país tiene problemas para realizar sus funciones. Así, las empresas tienen dificultades para obtener financiamiento; existen problemas para pagar la

deuda interna y externa contratada con anterioridad. En este tipo de crisis muchos recursos financieros se dedican a la especulación, con lo que se descuida el aparato productivo. Un ejemplo es la crisis 1995-1996 en México.

Crisis de desproporción. Se da cuando no hay una equilibrada proporción en el consumo de las empresas, del gobierno, de los capitalistas y de los particulares. Cuando no se calculan correctamente los diferentes consumos se llega a la crisis de desproporción porque se producirá mucho para un sector de consumo y poco para otro.

Crisis crónica de realización. Se da porque la desproporción entre la producción y el consumo se incrementan constantemente y el capitalista no puede obtener sus ganancias hasta que no vende su producción. Por eso se ve en la necesidad de ampliar constantemente sus mercados incluso en el exterior del país, o dentro del país por medio de la publicidad, tarjetas de crédito, etcétera.

Crisis del proceso de acumulación. Con el capital que ha acumulado, el capitalista invierte en capital constante y en fuerza de trabajo. Cuando disminuyen el desempleo y el subempleo, los obreros mejoran su poder de negociación y pueden obtener remuneraciones más altas, lo que ocasiona incrementos de costos para el capitalista y una disminución de su tasa de ganancia. Todo ello propicia un desaliento en las nuevas inversiones, provocándose la crisis del proceso de acumulación.

La crisis crónica de realización, la de desproporción y la del proceso de acumulación constituyen tres formas diferentes en que se manifiesta la crisis de sobreproducción, que es la más general del sistema capitalista y donde se manifiestan todas las contradicciones y problemas del propio sistema.

Crisis agraria. La crisis agraria es una crisis de sobreproducción agrícola que se manifiesta por los problemas del sector industrial y comercial. Al disminuir la producción industrial, baja el poder adquisitivo de mucha gente que disminuye el consumo de productos agrícolas, lo que ocasiona un descenso en la demanda de maquinaria agrícola, fertilizantes y productos industriales para el campo, la crisis agrícola generalmente dura mucho tiempo, aunque no tiene un carácter cíclico.

Crisis general del capitalismo. Los teóricos hablan de una crisis general del capitalismo, debido a que, si bien es cierto las crisis son periódicas, cada una de ellas va preparando el terreno de una nueva crisis que se vuelve más aguda, frecuente y con un carácter cada vez más generalizado que abarca una diversidad de aspectos económicos y sociales.

Boríssov define a la crisis general del capitalismo como el estado general del sistema capitalista del mundo y que abarca todos los aspectos de su vida económica, política e ideológica.

Los marxistas afirman que la crisis general del capitalismo empezó a principios de siglo y se prolonga hasta la actualidad debido al desarrollo imperialista del sistema.

Algunas de las principales características de la crisis general de 1914 a la fecha son:

- Las guerras imperialistas por el reparto territorial, los mercados y las fuentes de materias primas se han incrementado; las dos guerras mundiales, guerra de Vietnam, de Corea, Medio Oriente, África, Centroamérica, etcétera.
- Las crisis cíclicas son cada vez más agudas y frecuentes, con consecuencias que rebasan el plano económico nacional, expandiendo sus efectos a niveles internacionales y sociales.

- Otro factor que influye en la crisis general es la existencia de dos sistemas económicos: el capitalismo y el socialismo, lo que propicia la lucha entre ambos por el predominio y hegemonía a nivel mundial.
- En los últimos 50 años, el problema de los mercados se ha agudizado por la dificultad de colocar las mercancías tanto en el mercado interno como en el externo, a pesar de la globalización económica.
- La crisis general tiende a multiplicar todos los problemas del sistema capitalista: problemas monetarios (devaluaciones, inflación, fluctuaciones, etc.), problemas de contaminación ambiental, de balanza de pagos, etc. En resumen, la crisis general ha propiciado una economía del desperdicio basado en el consumismo, la publicidad y la enajenación.

4.3.3. Medidas anticíclicas.

Hemos visto que el ciclo y, por tanto, las crisis son imbatibles en el sistema capitalista; sin embargo, el Estado, encargado de la política económica, toma medidas siempre que se presenta la crisis. Estas medidas anticíclicas o anticrisis tienen la finalidad de evitar la llegada de la crisis, y aunque no lo logran sí las atenúan o hacen que sus efectos sean menos nocivos.

Las crisis no pueden eliminarse completamente, se ha tratado de disminuir su impacto a través de medidas como las siguientes:

- a) El Estado ha incrementado sustancialmente su demanda, sobre todo a través de gastos militares y creación de empleos muchas veces improductivos. Este gasto del Estado constituye una redistribución del ingreso y, por lo tanto, un incremento de la demanda, pero a costa de disminuir la tasa de ganancia. Este incremento de la demanda del Estado es una solución a corto plazo, ya que el gasto se hace en forma inflacionaria y lo único que ocasiona la inflación es retardar un poco más la llegada de la crisis, que de todas formas se va a manifestar.
- b) Incremento de la demanda externa tratando de vender en el exterior los productos que no se venden en el mercado interno, lo que ocasiona a su vez una serie de problemas en la balanza de pagos de los países comerciantes. Al mismo tiempo que los países venden mucho al extranjero, también compran mucho y a veces las importaciones son mayores a las exportaciones, lo que ocasiona una salida de dinero que la entrada de divisas, y esto a su vez se traduce en un déficit de la balanza de pagos que a la larga contribuye al proceso cíclico de la economía.
- c) Otra medida ha sido la de incrementar y estimular la acumulación y concentración de capital, lo que ha conducido a la monopolización y esto a su vez a permitido desarrollar y planificar mejor las actividades de muchas empresas. Sin embargo, esta medida debilita o disminuye uno de los principios fundamentales del sistema capitalista, que es la competencia. Ello conduce a un descontrol de la actividad económica y a una falta de dinamismo, debido a que el monopolista decide cuál es el precio que van a tener los productos sin que tengan una relación directa con sus costos, lo que también conduce a la crisis.

- d) Una solución general que se ha pretendido dar al problema de las crisis ha sido la de disminuir el valor relativo de la fuerza de trabajo (capital variable) a través del incremento generalizado de precios, o bien por medio del control de los sindicatos para que sus agremiados no demanden aumento de salarios o dicho aumento sea de menor proporción a lo presupuestado según las necesidades de los trabajadores. Esta medida contribuye a la disminución del poder adquisitivo de los trabajadores, lo que hace decaer la demanda efectiva llegándose otra vez a las crisis de sobreproducción.

Todos estos caminos puestos en práctica por el capitalismo contemporáneo, ya sea de manera consciente o inconsciente, no solucionan completamente el problema de las crisis; son meros correctivos que cuando mucho pueden retardar la llegada de la crisis que es inevitable. Hay que afirmar, que el Estado capitalista contemporáneo ha tenido un gran control relativo de las crisis, debido a la intervención estatal en la economía.

4.3.4. Crisis y estanflación actuales.

Antes de pasar a explicar la crisis y estanflación actuales es necesario no confundir algunos términos que se han manejado y ahora se explican.

Normalmente algunas personas confunden auge e inflación, aunque son dos conceptos diferentes.

La inflación es la presencia en la circulación de una gran cantidad de papel moneda que rebasa las necesidades de la circulación de mercancías o que sobrepasa a la cantidad de otro que lo respalda.

La inflación se puede dar porque el Estado financia su gasto público a través de la creación (emisión) de dinero, que al no tener un respaldo pierde valor y, por lo tanto, disminuye el poder adquisitivo de la gente: se tiene que pagar más dinero por las mismas cosas. Se rompe el equilibrio para que la producción circule normalmente; hay un exceso de circulante en relación con la producción.

Queda claro que la inflación es diferente del auge porque la primera significa mucho dinero en circulación y el segundo significa una gran producción con tendencias al pleno empleo. El auge significa expansión, dinamismo y desarrollo de toda actividad económica, en tanto que la inflación es sólo expansión monetaria.

También hay que diferenciar depresión de deflación. La deflación es lo contrario de la inflación, es una medida de política económica que trata de reducir el dinero circulante para propiciar el equilibrio entre producción y circulante. La deflación es una medida que pretende acabar con la inflación; en cambio la depresión es una fase del ciclo que se caracteriza por una disminución de la producción, de la inversión; es decir, de la actividad económica general.

Tampoco se debe confundir recesión con crisis aunque ambas sean fases del ciclo capitalista; primero se da la crisis, que origina la recesión, que deja su lugar a la depresión. En la crisis hay sobreproducción y problemas de venta, en la recesión hay una disminución relativa de toda la actividad económica en su conjunto. La crisis provoca la recesión.

Los economistas modernos han creado el término estanflación que es una combinación de estacionamiento con inflación; algunos autores hablan incluso de slumflación, que es una combinación de recesión con inflación.

Debido a que en los últimos años la inflación ha sido persistente y aguda en los países capitalistas, sobre todo en los atrasados y dependientes como México, se ha dado un nuevo fenómeno estanflación, que modifica y altera la forma en que se dan las fases del ciclo, porque ahora se dificulta la recuperación y el auge.

Tenemos una combinación de estancamiento económico: en la producción, la inversión, las ventas y el empleo combinada con la existencia de una gran cantidad de dinero en circulación que permite el incremento relativo de la demanda debido a los altos precios de los productos. Encontramos una gran disparidad: excesivo consumo suntuario y falta de consumo básico por las capas bajas de la sociedad; alto desempleo y subempleo con inversiones especulativas no productivas en exceso; altas exportaciones sin satisfacer las necesidades internas, salarios altísimos y salarios bajísimos que no alcanzan ni para la subsistencia.

Todas estas características mencionadas se dan en la estanflación y en la recesión-inflación que caracteriza a la economía capitalista de los últimos años.

Por su parte, la crisis general del sistema capitalista en la etapa del capitalismo monopolista del Estado ha adquirido varias características específicas a partir de la década de los setenta que combinada con periodos de estanflación nos permite estudiar teórica y empíricamente este fenómeno.

Las características principales de la crisis general del capitalismo a partir de los setenta son:

- La competencia tecnológica en todos los niveles se ha agudizado extraordinariamente. La tecnología pronto se vuelve obsoleta y es necesario renovarla en forma cada vez más rápida, lo que implica una mayor depreciación del capital fijo en menor tiempo.
- Se ha incrementado la competencia por el control de las fuentes de materias primas, especialmente los energéticos. Los energéticos se renuevan constantemente y pronto se descubren nuevas fuentes energéticas que se suman a las anteriores, todo esto se ha provocado una auténtica guerra de precios y mercados de energéticos.
- El desarrollo desigual y contradictorio abre brechas cada vez mayores entre diversas ramas económicas, regiones económicas, diferentes países, las clases sociales, la ciudad y el campo, etcétera.
- Se ha agudizado el problema de los mercados tanto nacionales como internacionales, por lo que la mercadotecnia, la publicidad y todas las técnicas para incrementar las ventas se han multiplicado. Eso implica un mayor gasto y, en consecuencia, mayores costos y precios de venta, lo que a la larga dificulta las propias ventas.
- El papel del Estado en la economía es cada vez más importante e imprescindible porque colabora eficazmente al proceso de acumulación de capital y garantiza una adecuada tasa de ganancia para los empresarios privados o bien absorbe sus pérdidas a través de múltiples mecanismos.
- Los países capitalistas han mejorado sus estrategias de racionalización del aparato productivo y comercial mediante técnicas de toma de decisiones a cargo de jóvenes administradores, cuya función es planear el desarrollo de la empresa con base en los pronósticos de la evolución pero no contribuye a resolver el problema global de la economía, porque cada empresa es autónoma en sus decisiones.

- Los problemas monetarios tanto nacionales como internacionales se suceden todos los días, sin que se vean signos de corrección en el funcionamiento del sistema monetario internacional.
- La carrera armamentista ha incrementado los gastos militares y la militarización de muchos países, lo que provoca grandes cambios en la economía mundial que se orienta cada vez más a una economía de guerra.
- La inflación se ha vuelto un fenómeno persistente y agudo en muchos países y no se ven signos de corrección.
- Algunos conflictos entre países colonialistas y antiguas colonias o posesiones se han manifestado en forma abierta como el problema de las Islas Malvinas entre Argentina e Inglaterra.
- Los periodos de recuperación y auge del ciclo capitalista duran cada vez menos, lo que hace que las contradicciones se agudicen y los periodos de estancamiento, recesión, depresión y crisis duren cada vez más.

En síntesis, la crisis general del sistema capitalista en su fase imperialista es provocada en buena medida por el desarrollo de los grandes monopolios industriales, comerciales y bancarios, especialmente por las empresas transnacionales y multinacionales. La crisis general que se desarrolla actualmente en los países capitalistas tiene un carácter específico que combina rasgos estructurales y coyunturales.

En el caso mexicano, la crisis que empezó a desarrollarse desde el año de 1973 hasta la actualidad se inserta en la crisis general del capitalismo; esto se debe a que el capitalismo es un sistema único a nivel mundial y sus repercusiones se irradian al conjunto del sistema económico.

Algunos autores que la crisis de la economía mexicana tiene dos causas:

- La crisis capitalista a nivel mundial
- La política económica seguida por el Estado

Algunas manifestaciones de la crisis económica del país son: caída de la producción de la productividad y del producto por habitante; disminución del salario real de los trabajadores; elevados niveles de inflación; creciente endeudamiento interno y externo; incremento de la salida de divisas del país por diversos conceptos; disminución del nivel de vida de gran cantidad de mexicanos.

En los años de 1995 y 1996 la economía mexicana padece una severa crisis provocada por el mal manejo de la política económica, por lo menos de 1982 a 1994, lo que ocasionó una fuerte devaluación del peso y un programa de política económica para enfrentar la crisis que se traduce en una mayor recesión económica, incremento de la inflación, disminución del poder adquisitivo, baja de las ventas y de la actividad económica general.

CAPITULO V

EL MUNDO DE LAS FINANZAS INTERNACIONALES

5.1. La creciente importancia de las finanzas internacionales.

En este capítulo pondremos de relieve los aspectos administrativos de las finanzas internacionales, es importante volver a hacer hincapié en que los flujos internacionales de bienes y de capitales que se estudian en las finanzas internacionales son de importancia fundamental para nuestro bienestar. Por lo tanto, haremos una pausa para considerar las evidencias de crecimiento en el movimiento internacional de bienes y de capitales. También se analizarán las fuentes de ganancias provenientes de los flujos de bienes y de capitales. Veremos que las finanzas internacionales son una materia que reviste una inmensa y creciente importancia.

5.2. Crecimiento del comercio internacional versus comercio nacional.

El comercio internacional reviste una profunda importancia en nuestro nivel de vida y en nuestras vidas diarias. En las tiendas de departamentos encontramos cámaras fotográficas y equipos eléctricos provenientes de Japón así como prendas de vestir importadas de China y Hong Kong. En la calle encontramos automóviles de Alemania, de Japón, de Inglaterra, de Suecia y de Francia que usan gasolina de Nigeria, de Arabia Saudita, de Gran Bretaña, de México y de Kuwait. En la casa bebemos té de la India, café de Brasil, whisky de Escocia, cerveza de Alemania y vino de Francia. Nos hemos acostumbrado tanto a disfrutar estos productos provenientes de países tan distantes que es fácil olvidar que son el resultado de los complejos vínculos del comercio y de las finanzas internacionales que se exponen en este capítulo.

5.3. Récord de crecimiento del comercio.

Los individuos y las naciones han estado realizando operaciones de negocios desde tiempos inmemoriales. Durante el periodo que ha ocurrido desde que se inició el mantenimiento de registros, el volumen del comercio entre las naciones ha crecido normalmente a una tasa más rápida que la del comercio nacional. Por ejemplo, desde 1950, el comercio mundial ha crecido en cerca de 6% por año, lo que equivale a dos veces la tasa de crecimiento de la producción mundial a lo largo del mismo periodo. Durante el último siglo, el comercio internacional creció a una tasa aún más sorprendente, aumentando en un factor de 25 veces en el siglo que condujo a la Primera Guerra Mundial. Aún durante el periodo que corrió desde 1970, el cual representa tan sólo un momento en la larga historia del comercio internacional, la proporción del comercio entre las naciones en relación con el comercio total casi se ha duplicado. Esto puede verse en el siguiente cuadro, el cual muestra que las exportaciones globales han aumentado desde 9.9% del producto interno bruto global en 1970 hasta el 15.8% en 1992. En realidad, las cifras de exportaciones y, por ende, los porcentajes que se muestran en el cuadro se encuentran subestimados. Esto lo sugiere el hecho de que cuando las exportaciones en combinación reportadas en el mundo se comparan con las importaciones globales, éstas exceden a las exportaciones. En ausencia de

un comercio extraterrestre, solo sugiere errores en la preparación de los reportes: si se calculan de manera adecuada, las importaciones globales deben ser iguales a las exportaciones globales. Los mecanismos para reportar las importaciones son generalmente mejores que los que se usan para reportar las exportaciones (las autoridades fiscales mantienen un récord de las importaciones el cual utilizan como base para la recaudación de derechos) y por lo tanto es probable que las exportaciones estén siendo subestimadas y no, por el contrario, que las importaciones estén siendo sobreestimadas. Como resulta claro, una cantidad cada vez mayor de actividad económica se relaciona directamente con el comercio.

Comercio internacional agregado versus PIB

Año	Exportaciones mundiales, miles de millones de dólares	Exportaciones/PIB, %
1992	3632.3	15.8
1990	3416.6	15.1
1985	1935.6	15.4
1980	1998.6	17.2
1975	875.5	14.1
1970	315.1	9.9

Fuente: National Account Statistics: Analysis of Main Aggregates, United Nations, Nueva York, 1993.

La creciente importancia del comercio internacional se ve reflejada en las estadísticas comerciales de la mayoría de las naciones industrializadas. Por ejemplo, la figura 1 muestra que en Estados Unidos, la proporción de consumo proveniente de bienes y servicios importados ha aumentado en casi 250% desde 1962; se ha incrementado desde sólo 6.8% en 1962 a 16.28% en 1992.

Porcentaje de consumo basado en importaciones.

En casi todos los países ha habido un incremento sustancial en el nivel de dependencia de las importaciones, y actualmente muchos países importan más de la mitad de lo que consume la gente. En el caso de Japón, las importaciones han declinado, pero esto se debe a una disminución en los precios de las mercancías importadas, y no a una reducción en los volúmenes de las importaciones. (Fuente: Internacional Monetary Fund, Internacional Financial Statistics, noviembre de 1993.)

Porcentaje del PIB proveniente de las exportaciones

En la actualidad, los mercados extranjeros representan una parte más importante de la demanda para los productos de casi todos los países que en el pasado. Por ejemplo, la fracción del PIB de Estados Unidos que se exporta se ha duplicado desde 1962, mientras que la fracción del PIB de Corea que se exporta se ha más que cuadruplicado. (Fuente: Internacional Monetary Fund, Internacional Financial Statistics, noviembre de 1993.)

5.4. Razones que justifican la creciente importancia del comercio internacional.

Existen dos razones principales por las cuales el comercio internacional ha crecido rápidamente vis-a-vis la actividad económica en general.

1. Ha ocurrido una liberalización del comercio y de las inversiones a través de las reducciones en las tarifas, en las cuotas, en los controles monetarios y en otros impedimentos para el flujo internacional de bienes y de capitales.
2. Ha ocurrido un encogimiento sin precedentes del “espacio económico” a través de rápidos mejoramientos en las tecnologías de comunicaciones y transportes y se han observado las reducciones consecuentes en los otros.

Gran parte de la liberalización del comercio ha provenido del desarrollo de las áreas de libre comercio, tal como la de la **Unión Europea (EU)**, formalmente conocida como **Comunidad Económica Europea (CEE)**, conformada por 17 países desde Islandia hasta Grecia, y la de Estados Unidos, Canadá y México, quienes firmaron el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (North America Free Trade Agreement, abreviado **NAFTA** y también conocido como **TLC**) en 1993. De manera similar, ha ocurrido un rápido crecimiento del comercio entre los miembros de la **Association of South East Asian Nations (ASEAN)**. En efecto, una cantidad cada vez mayor del comercio internacional está ocurriendo dentro de diversas regiones.

Entre 1982 y 1992 la proporción del comercio de Estados Unidos con los países de América Central y de América del Sur aumentó de 29.3% a 37.1%, mientras que el comercio del Japón con otras naciones asiáticas aumentó de 19.7% a 34.6%. Esta tendencia hacia la regionalización del comercio tiene importantes implicaciones monetarias, haciéndolas de importancia extraordinaria para las finanzas internacionales. **Es probable que el yen japonés se vuelva más dominante como divisa común para las liquidaciones en Asia y lo mismo podría suceder con el marco alemán en Europa. El papel del dólar estadounidense, el cual ha sido la divisa global dominante para las cotizaciones de precios y para las liquidaciones de pagos, podría verse disminuido en el futuro fuera de la Unión Americana.**

El segundo factor que ha contribuido al crecimiento del comercio ha provenido del encogimiento del “espacio económico” que se ha producido al disponer de un costo más bajo tanto en las comunicaciones como en el transporte. Su efecto ha sido muy profundo. Por ejemplo, en términos reales, los costos de las llamadas telefónicas de larga distancia se han visto reducidos en más de 80% desde la década de los años veinte. Los tiempos de conexión se han visto reducidos de una manera aún más impresionante. El costo de los viajes internacionales de negocios por avión ha disminuido de una manera tan sustancial que a un ejecutivo de Estados Unidos le puede costar sólo un poco más reunirse con un cliente europeo que con otro ejecutivo estadounidense que se encuentra en el otro extremo del país. Los costos de los fletes aéreos y de los buques trasatlánticos dedicados al transporte de bienes también han disminuido rápidamente. Esto ha dado como resultado una **globalización** de los mercados y un rápido crecimiento en la actividad financiera internacional.

Existen recompensas y riesgos dentro del comercio internacional. Ciertos factores dinámicos, más que las capacidades estáticas de producción, desempeñan un papel vital en el éxito del comercio internacional, principalmente al ofrecer a los países ventajas competitivas. En particular, los países normalmente son exitosos en los productos para los cuales existen compradores dinámicos y altamente exigentes a nivel nacional. Por ejemplo, el éxito de los franceses en el vino y en el queso, el éxito de los alemanes en la cerveza y en los automóviles de alta ingeniería, el éxito de los ingleses en las galletas, el éxito de los italianos en la moda y el éxito de los estadounidenses en el entretenimiento se deben en

parte a la presencia de consumidores en los respectivos países cuyas preferencias son tan complejas que han obligado a las empresas a elaborar productos de primera clase. Después de lograr el éxito a nivel nacional, estas empresas han sido capaces de triunfar en el extranjero. El riesgo adicional más obvio del comercio internacional versus el del comercio nacional proviene de la incertidumbre conexas con los tipos de cambio. Las variaciones inesperadas en los tipos de cambio tienen grandes efectos sobre las ventas, sobre los precios y sobre las utilidades de los exportadores y de los importadores. El ejemplo más claro del riesgo del comercio internacional es el impacto que tiene el dólar ante las demás economías del mundo ya sea a la baja o a la alza; esto se ve reflejado en las importaciones y exportaciones que se realizan entre diversos países.

5.5. Globalización creciente de los mercados financieros y de los mercados de activos reales.

Al lado de la creciente importancia del comercio internacional en comparación con el comercio nacional, ha habido un crecimiento en paralelo en la importancia de la inversión extranjera versus la inversión nacional en el mercado de dinero, en el mercado de bonos, en el mercado de acciones, en el mercado de bienes raíces y en el mercado de los negocios de tipo operativo. En ocasiones, la importancia de las inversiones y de los inversionistas de tipo extranjero se ha inflado a tal grado que ha ensombrecido a la de las inversiones e inversionistas nacionales. Por ejemplo, ha habido periodos en los que las compras certificadas y bonos del gobierno estadounidense realizadas por inversionistas japoneses, alemanes y otros inversionistas extranjeros han excedido a las compras hechas por estadounidenses respecto de estos mismos instrumentos. Los compradores extranjeros pueden ser tan importantes para la venta exitosa de valores que la Tesorería de Estados Unidos y las firmas privadas de corretaje deben seguir de cerca los calendarios extranjeros para asegurarse de que no lancen una venta mayor cuando, por ejemplo, las instituciones financieras japonesas o europeas hallan de cerrar sus puertas a causa de un día de descanso o de fiesta oficial. Como puede observarse, los horizontes de los inversionistas y de los prestatarios se han vuelto claramente globales.

En respuesta en horizontes en expansión de los inversionistas, ha habido una explosión de productos financieros orientados al aspecto internacional como los fondos mutuos internacionalmente diversificados, globales y provenientes de un solo país extranjero. La popularidad de estos productos es un signo de la internacionalización de los mercados financieros.

La compra de valores extranjeros realizada directamente por individuos sin el uso de fondos mutuos también ha disfrutado de un crecimiento sensacional en años recientes y ha ayudado a convertir los departamentos internacionales de las empresas de valores en centros mayores de crecimiento de utilidades. Los mercados de bienes raíces y otros más también han experimentado ciertas transformaciones a partir del fenomenal paso de la globalización. Por ejemplo, el nivel de propiedad de bienes raíces de Estados Unidos en manos de extranjeros aumentó con base en una tasa promedio de 39% por año durante el periodo que fue de 1976 a 1986.

En el periodo de 1970 a 1992, los estadounidenses incrementaron sus inversiones en el extranjero en más de 600%. Durante ese mismo periodo, los extranjeros incrementaron sus inversiones en Estados Unidos en 1700%. Se ha presentado un panorama similar en otros países. Sin embargo, como ha sucedido con el crecimiento de la importancia relativa del

comercio internacional versus el comercio nacional, la globalización en aumento de las inversiones ha traído consigo tanto recompensas como riesgos.

5.5.1. Recompensas de la globalización de la inversión.

Entre las recompensas de la globalización de la inversión se ha distinguido un mejoramiento en la asignación global de capitales y un mejoramiento en la capacidad para diversificar las carteras de inversiones. El beneficio proveniente de una mejor asignación del capital surge del hecho de que la inversión internacional reduce la medida en la cual las oportunidades de inversión con altos rendimientos son abandonadas en algunos países por falta del capital disponible mientras que las oportunidades de inversión de bajo rendimiento en otros países con recursos abundantes de capital reciben un financiamiento. El flujo de capital entre países hace que las tasas de rendimiento de diferentes localidades se movilen de una manera más estrecha, ofreciendo con ello a los inversionistas mejores rendimientos generales. Existe un beneficio adicional proveniente del incremento en los flujos de capitales de tipo internacional el cual se percibe a través de la concesión y la solicitud de préstamos del extranjero: los países pueden solicitar fondos en el extranjero durante los malos años y reembolsar sus deudas durante los años buenos.

5.5.2. Costo de la globalización de la inversión.

Los beneficios de la globalización de las inversiones no se han percibido sin su respectivo precio. El cual es resultado de la adición del riesgo del tipo de cambio y del riesgo país.

Las variaciones no anticipadas en los tipos de cambio ocasionan incertidumbre en los valores en moneda nacional de los activos y de los pasivos de los inversionistas. Por ejemplo, si el tipo de cambio es de 2 dólares estadounidenses por libra esterlina (£), un saldo bancario de £100 en Londres tendrá un valor de 200 dólares para un inversionista de la Unión Americana. Si la libra esterlina disminuye de valor en forma inesperada a 1.5 dólares, el saldo bancario del inversionista estadounidense disminuirá de valor hasta 150 dólares. Si en lugar de tener un activo, el inversionista de Estados Unidos tiene una deuda o un pasivo de £100, la variación no anticipada en el tipo de cambio de 2 dólares por libra esterlina significa una reducción en el valor en dólares de lo que debe el estadounidense.

El valor en dólares del pasivo disminuirá de 200 a 150 dólares estadounidenses.

En el caso de un saldo o de una deuda bancaria denominado en moneda extranjera, riesgo del tipo de cambio proviene de la incertidumbre en los tipos de cambio futuro a los cuales dicho activo o pasivo cuyo valor en moneda nacional se ve afectado por variaciones inesperadas en los tipos de cambio se encuentra sujeto a un riesgo cambiario (o riesgo de tipo de cambio).

Esto significa que las acciones, los bonos, las propiedades y las cuentas por cobrar y por pagar pueden estar sujetas a un riesgo cambiario si su valor en moneda nacional (el dólar para un inversionista estadounidense) se ve afectado por los tipos de cambio. Sin embargo, el solo hecho de que un activo o un pasivo se encuentre en un país extranjero no significa que se encuentre sujeto a un riesgo cambiario, y del mismo modo, el simple hecho de que un activo o pasivo se encuentre dentro de su país de origen no significa que no esté sujeto a ningún riesgo cambiario.

Un factor que ha contribuido a dar una creciente importancia al riesgo cambiario que resulta de la globalización de la inversión está dado por la interdependencia que éste ha

creado entre los mercados financieros de diferentes países. Una interpretación de las circunstancias que se crearon en torno del “Lunes Negro” que marcó el derrumbe del mercado accionario en octubre de 1987 ilustra esta interdependencia. El dólar estadounidense había disminuido sustancialmente de valor en los dos años anteriores al derrumbe bursátil, pero el déficit comercial de Estados Unidos se había rehusado abiertamente a mostrar cualquier mejoramiento. En efecto, la balanza comercial de Estados Unidos había empeorado mientras el dólar declinaba. Muchos economistas consideran que la gente estaba preocupada de que, en anticipación a una mayor disminución en el valor del dólar estadounidense, los inversionistas extranjeros podrían vender el fuerte volumen de acciones y bonos estadounidenses que habían acumulado; este fuerte volumen de acciones y bonos que se mantenía en el extranjero era en sí mismo el resultado de la globalización de la inversión. Aunque también son posibles otras explicaciones para el derrumbe bursátil, un punto de vista es que la liberación de las estadísticas de la balanza comercial en la semana anterior al lunes 19 de octubre de 1987, peores de lo que se esperaba, hicieron que los temores del mercado se convirtieran en pánico. Además, muy pocos individuos argumentaron la perspectiva de que la globalización de la inversión contribuyó a las ventas causadas por el pánico mundial.

La globalización de la inversión no solamente ha significado un riesgo cambiario que se ha visto exacerbado por el resultante incremento en la interdependencia; el incremento en la propiedad de activos extranjeros también ha significado que los inversionistas deben enfrentarse a un incremento en el riesgo país. Como ya lo hemos mencionado, el riesgo país implica la posibilidad de expropiación o de confiscación de las propiedades, o de su destrucción a causa de una guerra o de una revolución. También implica la posibilidad de que sobrevengan cambios en los impuestos que gravan a los ingresos extranjeros o la imposición de restricciones sobre la repatriación de ingresos del extranjero. Como sucede en el caso del riesgo cambiario.

5.6. Importancia creciente de las corporaciones multinacionales y de las alianzas trasnacionales.

Además del crecimiento en el comercio internacional, en los flujos de inversiones y en el riesgo del comercio y de las inversiones internacionales ocasionado por el riesgo nacional y por la volatilidad incremental en los tipos de cambio, el interés de las finanzas internacionales ha aumentado con la creciente importancia de las **corporaciones multinacionales (MNCs)**. Aun cuando la multinacionalización de los negocios no es más sencilla de medir que la globalización de los mercados financieros, la inversión corporativa a través de las fronteras, base fundamental para que las corporaciones se conviertan en empresas multinacionales, creció cuatro veces más rápido que la producción global y tres veces más rápido que el comercio internacional entre 1983 y 1990. En 1993, las Naciones Unidas estimaron que había 35,000 corporaciones multinacionales y que las 100 más grandes de éstas posiblemente eran responsables por \$3.1 billones de dólares o aproximadamente 16% de los activos productivos del mundo. El poder que ostentan estas empresas masivas y apátridas ha sido durante mucho tiempo una fuente de preocupaciones tanto públicas como gubernamentales. El temor lo representa el hecho de que, al extender sus actividades, podrían influir sobre los gobiernos y explotar tanto a los trabajadores como a los consumidores, especialmente en las naciones más pequeñas las cuales podrían llegar a controlar incluso menores recursos que las corporaciones mismas. En efecto, la

preocupación sobre la extensión del control por parte de las empresas multinacionales extranjeras ha sido mencionada aun en la economía más grande del mundo, la de Estados Unidos, donde el número de empresas afiliadas ubicadas en el extranjero aumentó de 2999 en 1977 a 6857 en 1990, un incremento de 129%, mientras que en el mismo periodo el nivel de empleo total de estas afiliadas aumentó en 4 millones, o sea 289%.

También se ha externado una serie de preocupaciones en torno a la dominación de las empresas multinacionales en el campo del comercio internacional. Por ejemplo, de acuerdo con los análisis del U.S. Bureau of Economic Analysis, las empresas multinacionales basadas en Estados Unidos se asociaban con 80% de las exportaciones de dicho país y con 40% de sus importaciones.

CAPITULO VI

EL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL; PASADO, PRESENTE Y FUTURO

En este capítulo seguimos la línea de tiempo del sistema financiero internacional, la cual va desde la última mitad del siglo XIX hasta el día de hoy. Esto nos conduce a un recorrido a través de los cuatro principales tipos de sistemas financieros que hemos experimentado: el patrón oro, el patrón Bretton Woods, los tipos de cambio flexibles y la intervención cooperativa. Después del análisis histórico, ampliamos la línea de tiempo hacia el futuro mediante el estudio de los problemas a los que debe enfrentarse el sistema financiero internacional y la forma en que probablemente éstos afectarán a la evolución de los acuerdos financieros internacionales. Centramos nuestra atención en las deudas crecientes de algunos participantes económicos fundamentales, en el cambio que se dio en el poder económico y que fue desde los líderes industriales del siglo XX hasta una base más amplia de naciones exitosas dedicadas al comercio y en la dirección del sistema financiero internacional en sí mismo. Al analizar los pros y los contras de los tipos de cambio fijos y flexibles nos vemos obligados a concluir que a pesar de la extensa experimentación que se dio al realizar diferentes acuerdos financieros internacionales durante este siglo, no existe una solución obvia y dominante. Además, hacemos notar que la velocidad del cambio económico probablemente ejercerá una presión creciente en cualesquiera arreglos que se empleen.

6.1. El pasado.

El patrón clásico el oro, 1870-1914

Durante casi medio siglo antes de la Primera Guerra Mundial de 1914-1918. El sistema financiero internacional se condujo de acuerdo con las reglas del patrón clásico del oro. El éxito de este sistema ha sido atribuido a la credibilidad del compromiso representado por la garantía incondicional para convertir el papel moneda en oro a un precio fijo. Pocos, si es que los había, dudaban de la disponibilidad de los gobiernos para continuar intercambiando el oro por dinero sin garantía, aun después de algunas suspensiones temporales durante periodos de guerra. Los países participantes como Estados Unidos y Francia no sólo se

ganaron la confianza de los demás, sino que todo mundo podría contar con Gran Bretaña para hacer cualquier cosa que fuera necesaria para suscribirse al sistema.

Lo crítico de la credibilidad para el éxito de un sistema basado en reglas como el patrón oro ha sido expresada en términos de la moderna teoría de juegos, siguiendo la aplicación exitosa de la teoría de juegos para la política monetaria nacional. El indicador fundamental es que sin reglas y sin un compromiso creíble tendiente a mantener un nivel de precios estable, se puede afirmar que los gobiernos tratarán de combatir la inflación con el fin de inducir a la gente a que les preste fondos a tasas de interés muy bajas y posteriormente el gobierno abandonará esa promesa. En caso de que la inflación inducida por el gobierno no represente una expectativa, el costo real de los préstamos del gobierno se verá reducido; las tasas de interés no compensarían a la inflación realizada. Sin embargo, cuando se tienen expectativas racionales no es posible que los gobiernos participen en este juego de una manera exitosa. Los prestamistas saben que el gobierno hará una falsa presentación de sus intenciones, y que adoptará una política inflacionaria aun a pesar de sus promesas. Esto conduce a la economía a un equilibrio ineficiente, en el cual el público espera que el gobierno no cumpla (es decir, que incurra en engaños) mediante la instauración del proceso inflacionario; por su parte, el gobierno sabe que el público espera esto y que en realidad incurrirá en un engaño. Por lo tanto, las tasas de interés serán altas para que se refleje tanto la inflación esperada como la inflación efectiva. Este es el llamado equilibrio de Nash: las expectativas son consistentes y en última instancia son reivindicadas, y cada “participante” elige la mejor acción disponible dadas estas expectativas. Todas estas situaciones se presentarán si los gobiernos no emprenden acciones costosas para ganar credibilidad.

Sabiendo el desenlace del “juego” cuando no hay nada que pueda limitar el comportamiento del gobierno, un punto óptimo es que las autoridades estén de acuerdo en adoptar algún tipo de restricción sobre su conducta. La promesa de convertir dinero sin garantía específica en oro es justamente una de las tales limitantes y es una señal de su sinceridad. De esta manera, el oro se desempeña como un ancla nominal, un compromiso creíble en términos de un valor estable del dinero fiduciario. El público razonará que el gobierno no estaría de acuerdo en un precio fijo para el oro o en un precio fijo de una divisa versus el dólar estadounidense bajo el sistema Bretton Woods, si tiene como intención incurrir en engaños. El gobierno sabe esto y en realidad, no desea incurrir en ningún tipo de engaño, prefiere en lugar de ello mantener la inflación a un nivel bajo aun después de que halla solicitado fondos en préstamo. De esta manera, el gobierno mantendrá las tasas de interés a un nivel bajo; las expectativas inflacionarias bajas significan a la vez la existencia de tasas de interés de baja cuantía.

Tasas flexibles y controles, 1914-1944

La credibilidad que el patrón oro le confirió al gobierno se vio un tanto erosionada por la Primera Guerra Mundial. Como es común en épocas de guerra, los gobiernos imponían controles monetarios y abandonaban su compromiso de convertir su papel moneda en oro. Inmediatamente después de la Primera Guerra Mundial, la cual terminó en 1918, en lugar de regresar al oro, hubo un periodo de tipos de cambio flexibles que duró hasta 1926, durante cuya época muchos países sufrieron de hiperinflación. Finalmente, el patrón oro fue readoptado en 1926 en un esfuerzo por mantener controlada la inflación y en ayudar a remediar cierto número de otros problemas económicos, como un gran proteccionismo, las devaluaciones competitivas, etcétera. Sin embargo, para que el patrón oro siguiera teniendo

credibilidad, era necesario que los países con déficits permitieran la influencia de dichos déficits sobre sus reservas de oro para disminuir el crecimiento monetario. También era necesario que los países con superávit permitieran que sus crecientes reservas de oro liberalizaran sus políticas monetarias. Después de la Primera Guerra Mundial, la carga de ambos tipos de ajustes se consideró tan grande que hubo cierta renuencia para comportarse de esa manera. Muchos países empezaron a manipular los tipos de cambio en función de sus propios objetivos nacionales. **Por ejemplo, los franceses devaluaron el franco en 1926 para estimular su economía, y la divisa así subvaluada causó serios problemas a Gran Bretaña y a la libra esterlina. Posteriormente, en el año de 1928, el gobierno francés decidió aceptar sólo el oro y ninguna otra moneda extranjera.** En 1931, cuando los franceses decidieron que dejarían de aceptar más libras esterlinas y que además intercambiarían sus tenencias actuales de libras esterlinas por oro, hubo muy pocas cosas que Gran Bretaña pudiera hacer más allá de lograr que la libra esterlina no fuera convertible en oro. Esto se hizo en el año de 1931. Siendo la capacidad para intercambiar divisas por oro la característica central del patrón oro, y ya que en Gran Bretaña había sido el núcleo del patrón oro, esto marcó el final de la era. En efecto, cuando otros países descubrieron que sus tenencias de libras ya no eran convertibles, siguieron el ejemplo de Gran Bretaña. En 1934 sólo el dólar estadounidense podía ser intercambiado por oro.

Puesto que la total recuperación de la Gran Depresión de 1929-1933 no ocurrió sino hasta el comienzo de la Segunda Guerra Mundial, las condiciones para una reorganización formal del orden financiero internacional no estuvieron presentes. La Depresión había proporcionado un medio en el cual las egoístas políticas de empobrecer al vecino (devaluaciones competitivas y un incremento en la protección de tarifas) siguieron el modelo que estableció finalmente Francia. Puesto que ya no eran posibles las devaluaciones efectivas de larga duración y ya que la gran interrupción del comercio mundial eliminó las ganancias que provenían del comercio internacional, tal ambiente obstaculizó el crecimiento económico global; no era posible que todos los países devaluaran su moneda en forma simultánea aumentando los precios del oro, y la acción colectiva no hizo otra cosa más que devaluar el dinero como causa de la inflación. Cuando la guerra reemplazó a la Depresión, no era posible ningún tiempo de cooperación. No fue sino hasta el mes de julio de 1944 que, con la victoria inminente en Europa, los representantes de Estados Unidos, Gran Bretaña, y de otras potencias aliadas se reunieron en el Hotel Mount Washington de Bretton Woods, New Hampshire, para diseñar un nuevo orden financiero internacional capaz de reemplazar al ya fracasado patrón oro.

Bretton Woods y el Fondo Monetario Internacional (FMI), 1944-1973

Un punto de importancia fundamental para los representantes de la reunión de 1944 en Bretton Woods fue la prevención de otra ruptura en el orden financiero internacional, como el que siguió a la paz después de la Primera Guerra Mundial. Desde el año de 1918 hasta bien entrada la década de los años veinte, el mundo había atestiguado un incremento en el proteccionismo en una gran escala para proteger el empleo para aquellos que regresaban de la guerra; las devaluaciones competitivas diseñadas para el mismo propósito y la hiperinflación masiva con la incapacidad para aumentar los impuestos convencionales condujo al uso de la inflación como un impuesto oculto: los cambios en la inflación compraban poder adquisitivo a partir de los tenedores de dinero, y las tenencias de estos últimos compraban menos a los emisores de dinero, esto es, los bancos centrales. Se

requirió entonces un sistema que evitara que los países cambiaran los tipos de cambio para obtener una ventaja comercial y para limitar la política inflacionaria. Esto significaba que se necesitaría algún tipo de control sobre las variaciones en los tipos cambiarios, así como una reserva básica para los países con déficit. Las reservas habían de ser proporcionadas por medio de una institución creada para tal propósito. Se estableció el Fondo Monetario Internacional (FMI) para reunir y distribuir las reservas con el fin de implantar los Estatutos de Convenio que se firmaron en Bretton Woods.

Los Estatutos de Convenio requerían que los países afiliados al FMI (de los cuales había 178 en el mes de marzo de 1994):

1. Promover la cooperación monetaria internacional
2. Facilitar el crecimiento del comercio
3. Promover la estabilidad en los tipos de cambio
4. Establecer un sistema multilateral de pagos
5. Crear una base de reserva

Las reservas fueron aportadas por los países miembros de acuerdo con un sistema de cuota (el cual ha sido revisado muchas veces desde entonces) basado en el ingreso nacional y en la importancia del comercio en los diferentes países. De la aportación original, 25% fue en oro (la llamada posición de la participación o aportación en oro) y 75% fue en la propia divisa del país. A cada país se le permitía que solicitara fondos en préstamo hasta por un monto igual a su aportación dentro de la participación en oro sin la aprobación del FMI y que solicitara en préstamo 100% adicional de su aportación total con base en cuatro pasos, cada uno de ellos con condiciones notablemente estrictas y que eran establecidas en forma adicional por el FMI. Estas condiciones fueron diseñadas para asegurarse de que se tomaran las correspondientes acciones correctivas de política macroeconómica.

Los planes de préstamos han sido ampliados a lo largo de los años. Los acuerdos en cuanto a los créditos para superar dificultades transitorias fueron introducidos en el año de 1952, y capacitaban a un país para que se le asignaran fondos en forma anticipada a sus necesidades y, de tal modo, las divisas estaban menos propensas a ataques durante las deliberaciones del FMI, principalmente con relación al hecho de si la ayuda solicitada estaría o no disponible. Otras implicaciones de la capacidad de préstamos tomaron las siguientes formas:

1. El plan de ayuda de financiamiento compensatorio fue presentado en el año de 1963 para ayudar a los países que tenían reservas inadecuadas de divisas como resultado de eventos como pérdidas en las cosechas.
2. El plan de ayuda de ampliación de fondos de 1974 proporcionaba préstamos para los países que tenían dificultades estructurales y requerían de mucho tiempo para ser corregidas.
3. El fondo de fideicomisos del año de 1976 del Acuerdo de Kingston para dar curso a la venta de oro, dejaría de tener un papel formal en el sistema financiero internacional. Los fondos resultantes de las ventas de oro se usarían para la concesión de préstamos aplicables a desarrollos especiales.
4. El plan de ayuda financiera suplementaria, también conocida como el Plan de ayuda de Wittenveen en atención al entonces director administrativo del FMI. Éste proporcionaba créditos para la superación de dificultades temporales y reemplazó el

Plan de ayuda para la importación de petróleo de 1974-1976, el cual se estableció para ayudar a los países que se encontraban en problemas temporales como resultado de los incrementos en los precios del petróleo.

5. El plan de ayuda para la adquisición de inventarios, confería préstamos para capacitar a los países hacia la compra de inventarios de importancia básica.

Estos planes de ayuda se vieron complementados por la decisión que se tomó en el año de 1980 para permitir al FMI solicitar fondo en préstamo en el mercado de capitales privados cuando fuera necesario, así como por la ampliación que concedieron las autoridades en las concesiones de préstamos en virtud de los Acuerdos generales para solicitar fondos en préstamo del año de 1990, en virtud de los cuales se permitía al FMI prestar fondos a los países no afiliados. El campo de las facultades del FMI para prestar fondos fue ampliado aún más en 1993, cuando se crearon nuevos planes para apoyar a la estabilización de los tipos de cambio.

El lugar central del dólar estadounidense fue visualizado por John Maynard Keynes como una debilidad potencial. Keynes prefirió un sistema de liquidaciones internacionales basado en una nueva unidad monetaria, el *bancor*. Sin embargo, la idea fue rechazada, y no fue sino hasta la década de los sesenta que el inevitable derrumbe del Acuerdo de Bretton Woods fue reconocido por un economista de Yale, Robert Triffin. De acuerdo con la paradoja de Triffin, con el fin de que el acervo de las reservas mundiales crecieran junto con el comercio internacional, el proveedor de las reservas, Estados Unidos, tuvo que hacer frente a los déficits en las balanzas de pagos. Estos déficits eran los medios a través de los cuales otros países podrían acumular reservas de oro. Aunque los déficits de Estados Unidos eran necesarios, entre más ocurrían, más dudaban los tenedores de dólares de la habilidad de Estados Unidos para convertir los dólares en oro al precio convenido. La paradoja implícita significaba que el sistema estaba sentenciado a muerte.

Entre los tenedores más escépticos de dólares se encontraba Francia, quien en 1962 empezó a intercambiar dólares por oro aún a pesar de las objeciones de Estados Unidos.

Los franceses no solamente tenían deudas acerca del valor futuro del dólar, sino que también objetaban el prominente papel de Estados Unidos en el sistema Bretton Woods. Parte de esta inversión por un país (Estados Unidos) muy poderoso era de tipo político, y parte se basaba en las utilidades por **señoría** que Francia creía haber acumulado a favor de Estados Unidos en virtud del papel de la Unión Americana como banquero del mundo.

El **señoría** es la utilidad que se obtiene por la “impresión” de dinero y depende de la capacidad para hacer que la gente mantenga cierta divisa u otros activos a un rendimiento no competitivo. Cada uno de los gobiernos que emite moneda de circulación legal puede asegurarse de que ésta será mantenida por sus propios ciudadanos, aun si no se ofrece ningún rendimiento. Por ejemplo, los ciudadanos de Estados Unidos mantendrán billetes de la Reserva Federal y proporcionarán bienes o servicios por ellos, aun cuando el papel en el cual se impriman tales billetes tenga un costo muy bajo. Estados Unidos se encontraba en una posición muy especial porque su papel como proveedor líder de las reservas de divisas significaba que podría asegurarse de que los bancos centrales extranjeros así como los ciudadanos estadounidenses mantendrían dólares estadounidenses. Sin embargo, la mayoría de las reservas de los bancos centrales se mantenían y aún se mantienen, en valores como **treasury bills**, los cuales producen un cierto interés. Si el interés que se paga sobre los activos de la reserva representa un rendimiento competitivo, entonces las ganancias por señoría para la Unión Americana provenientes de extranjeros que mantienen activos en

dólares estadounidenses es pequeña. En efecto, con una competencia suficiente proveniente de 1) reservas alternativas de diferentes divisas y 2) inversiones alternativas en dólares en los Estados Unidos, las ganancias por señoriales se verán muy concurridas. Sin embargo, los franceses continuaron sus tenencias de dólares en oro. Esto condujo a otros países a preocuparse acerca del hecho de si Estados Unidos tendría suficiente oro para dar apoyo a su dólar después de que los franceses habían terminado de vender sus dólares: bajo un patrón de reserva fraccional, las reservas de oro representan sólo una fracción de los dólares mantenidos.

En el año de 1968, la carrera por el oro llegó a ser de tal magnitud que en una junta que se celebró en Washington, D.C. en marzo, se estableció un sistema de fijación de precios del oro con dirección doble. Aunque el precio oficial del oro en Estados Unidos había de permanecer en \$35 dólares por onza, se permitiría que el precio del oro del mercado privado encontrara su propio nivel.

Después de repetidas crisis financieras, incluyendo una devaluación de la libra de \$2.80/£ a \$2.40/£ en 1967, en 1970 sobrevino un cierto alivio con la asignación de los Derechos Especiales de Giro (SDRs). Los SDRs representan asientos contables que se acreditan a las cuentas de los países afiliados al FMI de acuerdo con sus cuotas establecidas. Pueden usarse para cubrir los desequilibrios de pagos y proporcionan una adición neta al acervo de reservas sin la necesidad de que ningún país incurra en déficits o que necesita extraer oro. Desde 1970 hasta 1972, se crearon aproximadamente \$9.4 mil millones de SDRs (o papel oro), y no hubo ninguna otra asignación sino hasta el 1 de enero de 1979, cuando se crearon 4 mil millones de SDRs. Se crearon montos similares el 1 de enero de 1980 y el 1 de enero de 1981, llevando el total a más de 20 mil millones de SDRs. No ha ocurrido ninguna asignación de SDRs desde 1981. Un país puede girar sobre sus SDRs en tanto que mantenga un promedio de más de 30% de su asignación acumulativa y se requerirá a cada país que acepte hasta 3 veces su asignación total. Se pagan intereses a aquellos que mantienen SDRs y estos últimos provienen de aquellos que hacen retiros sobre los mismos, basándose en el promedio de las tasas de interés del mercado de dinero de Estados Unidos, del Reino Unido, de Alemania, de Japón y de Francia.

El valor de los SDRs fue originalmente fijado como igual al contenido en oro de un dólar estadounidense en 1969, el cual era de 0.888571 gramos o de 1/35 onzas. Dicho valor fue posteriormente revisado, basándose primero en una canasta ponderada por 16 divisas y subsecuentemente simplificándose a 5 monedas. El monto de cada divisa y los equivalentes en dólares estadounidenses son los siguientes:

Divisa	Cantidad	Equivalente en \$ estadounidenses
Marco alemán	0.4530	0.2659
Franco francés	0.0800	0.1324
Yen japonés	31.8000	0.3150
Libra esterlina	0.0812	0.1189
Dólar estadounidense	0.5720	0.5720
		Total \$1.4042 = SDRI

Fuente: Departamento del Tesoro del FMI, 16 de agosto de 1993.

La casa monetaria y los pesos ponderados se revisan cada cinco años de acuerdo con la importancia de cada país en el comercio internacional. El valor de los SDRs se cotiza diariamente.

Si los SDRs se hubieran creado antes, se hubiera podido prevenir o posponer el derrumbe del sistema Bretton Woods, pero en el año de 1971, su caída fue inminente. Después de sólo dos revisiones principales de los tipos de cambio en las décadas de los años cincuenta y de los sesenta (la flotación del dólar canadiense durante la década de los cincuenta y la devaluación de la libra esterlina en 1967) ciertos eventos empezaron a desenvolverse de manera repentina. El 15 de agosto de 1971, Estados Unidos respondió a un enorme déficit comercial haciendo que el dólar no fuera convertible en oro. Se estableció un sobrecargo de 10 % sobre las importaciones, y se introdujo un programa de salarios y de control de precios. A muchas de las principales divisas se les permitió que flotaran contra el dólar y, a finales de 1971 la mayoría de ellas habían aumentado de valor, mostrando el marco alemán y el yen japonés un aumento del 12%. El dólar había empezado una década de declive.

El 15 de agosto de 1971, Estados Unidos había puesto en claro que no tenía intenciones de dar apoyo a un sistema que se basaba en el dólar estadounidense. De alguna manera, se percibió que los costos derivados del hecho de ser un país de reservas monetarias habían empezado a exceder a cualesquiera beneficios en términos del señoriaje. Los 10 países más grandes fueron llamados para celebrar una reunión en la Smithsonian Institution en Washington, D.C. Como resultado del **Acuerdo Smithsoniano** Estados Unidos aumentó el precio del oro a \$38 dólares por onza (es decir, devaluaron el dólar). En consecuencia, cada uno de los demás países revaluó su divisa en un monto hasta de 10%. La banda alrededor de los nuevos valores de la paridad oficial se incrementó de 1% a 2 ¼% sobre cualquier extremo, aunque varios países de la Comunidad Europea mantuvieron sus propios tipos de cambio dentro de un rango más estrecho a la vez que permitían de manera conjunta la banda de 4 ½% *vis-a-vis* el dólar estadounidense. Como lo hemos visto, la “serpiente monetaria”, que era el nombre con el que se denominaba al sistema europeo de tipos de cambio fijos, se convirtió en el año de 1979, con algunas revisiones menores, en el Mecanismo del Tipo de Cambio (ERM) del Sistema Monetario Europeo (EMS).

La devaluación del dólar fue insuficiente para restaurar la estabilidad del sistema. La inflación de Estados Unidos se había convertido en un serio problema.

En el año de 1973 el dólar se encontraba bajo fuertes presiones de venta aun a sus tipos de cambio devaluados o depreciados, y en febrero de 1973, el precio del oro aumentó en 11%, de \$38 a \$42.22 dólares por onza. En el mes siguiente, la mayoría de las principales divisas se encontraban flotando. Éste fue el estado de inestabilidad en el que se encontraba el sistema financiero internacional a medida que se aproximaba a la crisis petrolera de otoño de 1973.

El periodo de tipos de cambio flexibles, 1973-1985

El rápido incremento que se observó en los precios del petróleo después del embargo petrolero funcionó a favor del dólar estadounidense. Toda vez que Estados Unidos era relativamente autosuficiente en petróleo en aquella época, el dólar estadounidense fue capaz de aguantar lo peor de la tormenta. La fuerza del dólar permitió a Estados Unidos eliminar los controles sobre los flujos de salida de capital en enero de 1974. Esto abrió el camino para la concesión de préstamos de Estados Unidos a gran escala a las compañías y a los países que se encontraban en problemas, y sucedió justo a tiempo. **La práctica de**

pagar el petróleo en dólares estadounidenses significaba que los compradores necesitaban dólares y que los vendedores, principalmente los miembros de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP), necesitaban invertir sus ganancias en dólares. De tal modo, Estados Unidos empezó a reciclar sus petrodólares, adquiriéndolos de los países de la OPEP y prestándolos posteriormente a los compradores de petróleo.

No fue sino hasta el año de 1976, en una reunión que se celebró en Jamaica, que el sistema que había empezado a surgir en el año de 1971 fue aprobado, con una ratificación que se presentó posteriormente, en abril de 1978. **Los tipos de cambio flexibles, los cuales eran ampliamente usados, se consideraron como aceptables para los miembros del FMI, y se permitió a los bancos centrales que intervinieran y que administraran sus flotaciones para prevenir una volatilidad indebida. El oro fue oficialmente desmonetizado y la mitad de las tenencias de oro del FMI fue regresada a los miembros. La otra mitad vendida y los fondos resultantes habían de usarse para ayudar a las naciones pobres. Se permitió a los países individuales que vendieran sus tenencias en oro y así el FMI, Estados Unidos y algunos otros países empezaron a vender. Las ventas del FMI terminaron en mayo de 1980.**

La elección presidencial de Estados Unidos en 1980 y la subsecuente adopción de la economía del lado de la oferta por la administración Reagan se vio seguida por un periodo de crecientes déficits tanto fiscales como en la balanza de pagos de Estados Unidos. Sin embargo, el dólar estadounidense experimentó una sustancial apreciación, lo cual contribuyó a su déficit comercial. Esto ocurrió en contra del telón de fondo de la cada vez peor crisis de endeudamiento del tercer mundo, la cual se vio agravada por los altos valores del dólar; toda vez que la mayor parte de la deuda se encontraba denominada en dólares, era más costoso para las naciones deudoras, como **Brasil y México**, adquirir dólares para satisfacer los pagos de la deuda. Un aspecto adicional a las dificultades de las naciones deudoras estuvo dado por una desinflación general que fue particularmente severa para las exportaciones de recursos incluyendo al petróleo y la producción de otros recursos, como lo hubieran hecho normalmente, al enfrentar precios bajos. En efecto, algunas naciones deudoras tuvieron que incrementar la producción para defenderse contra los precios más bajos y esto presionó aún más la baja en los precios de las exportaciones. Es decir, los precios declinantes del petróleo y de otros satisfactores ocasionaron que los productores produjeran más para satisfacer los pagos de las deudas, disminuyendo con ello aún más los precios de los recursos, causando con ello un mayor incremento en la producción, y así sucesivamente. Puesto que la crisis de endeudamiento del tercer mundo, la cual acompañó a esta deflación de recursos, se traslapa con el periodo de tipos de cambio flexibles y con el periodo subsecuente de intervención cooperativa, vale la pena señalar los años de tal endeudamiento, puesto que dicha crisis ayudó a transformar los acuerdos financieros internacionales.

La crisis de endeudamiento del Tercer Mundo, 1982-1989

Antecedentes

Las altas tasas de interés sobre prestamos concedidos a países como Brasil, México y Argentina, así como el rápido crecimiento económico del que habían disfrutado estos países en la década de los setenta, condujeron incluso a algunos de los bancos más conservadores de los países industrializados a conceder fracciones sustanciales de sus préstamos a las

naciones en desarrollo. Por ejemplo, en el caso de los 15 bancos más grandes de Estados Unidos, los préstamos de los países en desarrollo a principios de 1982 ascendían a 7.9% de sus activos y a 150% de su capital. Esto significaba que el incumplimiento sobre todos estos préstamos colocaría a los bancos en un estado de insolvencia técnica. Sin embargo, debido a que muchos de los préstamos se hicieron a los gobiernos o fueron garantizados por ellos; es decir, pertenecieron a los llamados préstamos soberanos, pocos banqueros parecían estar enterados de que los incumplimientos también eran posibles. Una opinión que se escuchaba comúnmente era que “los países no caen en quiebra, sólo las compañías”. Lo que los banqueros pasaron por alto en su complacencia era el hecho de que los países pueden caer en quiebra en términos de dólares estadounidenses, y que la gran mayoría de las deudas del tercer mundo se encontraba denominada en dólares estadounidenses. Como era claro, si los países solicitaban fondos en préstamo en sus propias monedas siempre podrían reembolsar sus deudas; tenían un poder ilimitado para “imprimir” sus propias monedas. Desde luego, los banqueros habrían desconfiado de los préstamos denominados en las monedas de los prestatarios, sabiendo que en el reembolso las divisas que recibirían tendrían probablemente muy poco valor. **También es importante aclarar que si las naciones deudoras hubieran emitido bonos en lugar de haber convenido préstamos bancarios, la incapacidad para el pago hubiera significado un incumplimiento directo, y no una renegociación. Por ejemplo, en una crisis de endeudamiento internacional similar que ocurrió durante la década de los años treinta, se presentaron incumplimientos en la mayoría de los bonos en dólares estadounidenses emitidos en el extranjero.**

La crisis del endeudamiento se hizo obvia por primera vez cuando, en agosto de 1982, México anunció que no podría satisfacer los reembolsos programados sobre sus casi 100 mil millones de dólares de deuda externa. En el año posterior a tal declaración, 47 naciones deudoras estaban iniciando negociaciones con sus acreedores y con organizaciones internacionales tales como el FMI y el Banco Mundial para reprogramar sus pagos. Las negociaciones involucraban posibles cambios de magnitud, de vencimiento y de composición monetaria de la deuda. Las pláticas con un “cártel de deudores” y el incumplimiento por parte de los deudores condujeron finalmente a la amenaza de que los bancos acreedores y sus gobiernos dejarían de conceder créditos futuros. Éste fue el antecedente de las intensas negociaciones que se desarrollaron entre los deudores y los acreedores y que se extendieron a lo largo de toda la década de los años ochenta. Los acreedores sabían que los deudores repudiarían sus compromisos si el valor de la deuda repudiada excedía al valor presente de los costos de repudiación bajo la forma de un acceso negado al crédito futuro.

Las causas

Numerosos factores se combinaron para hacer que la crisis fuera tan severa como lo fue. Si consideramos los desarrollos que se suscitaron sin seguir ningún orden en particular, podemos citar los siguientes aspectos:

1. En los años de 1979 y de 1980 hubo una disminución de 27% en los precios de las mercancías básicas y empezó una recesión tanto en los países en vías de desarrollo como en los países desarrollados. Esto significó que los ingresos por exportaciones de las naciones deudoras que dependían de la venta de mercancías básicas en el extranjero estaban decayendo y, sin

embargo, era precisamente a partir de estos ingresos por exportaciones que se tenían que servir las deudas. Los préstamos habían sido solicitados y concedidos tomando como base una expectativa de precios crecientes de mercancías básicas así como de ingresos crecientes por exportaciones; sin embargo, sucedió exactamente lo opuesto.

2. Las deudas estaban denominadas en dólares estadounidenses y en 1980 el dólar estadounidense inició un ascenso tan espectacular que en 1985 había casi duplicado su valor contra las demás monedas principales. Los banqueros y los prestatarios no habían anticipado este incremento en el dólar.
3. Las tasas de interés experimentaron un incremento sin precedentes después de que sobrevino el cambio hacia la política monetaria antiinflacionario en el mes de octubre de 1979, en el que la tasa preferencial de Estados Unidos alcanzó un nivel “pico” de 20%. Esto hizo que el pago de intereses se volviera difícil para muchos prestatarios y que el reembolso del principal se volviera prácticamente imposible.
4. Una parte sustancial de los fondos solicitados en préstamo no se había dedicado a aquellos tipos de inversiones que hubieran sido capaces de generar un ingreso útil para el servicio de las deudas. Más bien, gran parte de la deuda se había usado para subsidiar el consumo. Además, era difícil eliminar estos subsidios y por lo tanto hubo continuidad en la solicitud de préstamos. Muchas naciones deudoras se encontraban en el filo de la navaja, puesto que por una parte se arriesgaban a revueltas o revoluciones si reducían sus subsidios y por la otra se arriesgaban al aislamiento de las naciones acreedoras si los mantenían. En la parte más alta de la crisis de endeudamiento a mediados de la década de los ochenta, las visitas de los funcionarios del FMI a las naciones deudoras para fomentar una reducción en el consumo y en el subsidio frecuentemente se encontraban con protestas. En un esfuerzo por obligar a una reorganización económica de las deudoras condicionando la ayuda en el regreso a las fuerzas de mercado, en muchos países en vías de desarrollo el FMI se convirtió en un villano ante los ojos de los pobres.

El temor

El principal temor de los funcionarios estaba representado por las consecuencias de los fracasos bancarios ocasionados por incumplimientos inminentes. Este temor se basaba en la perspectiva de que las pérdidas excederían al capital de muchos bancos y, por lo tanto, los efectos no se limitarían a los accionistas bancarios. Más bien, las pérdidas se distribuirían entre los depositarios. Podría haber efectos dañinos en los bancos si los gobiernos no lo respaldaban mediante la compra de las deudas incobrables. Los apoyos a los bancos eran visualizados por muchos individuos como inflacionarios. Muchos argumentaron, por consiguiente que las consecuencias de las crisis de endeudamiento estarían representadas por un pánico financiero y por una inflación galopante.

El manejo de la crisis

El hecho de que la década de los años ochenta halla terminado sin el advenimiento de numerosos fracasos bancarios y sin cuantiosos caos financieros refleja la reprogramación

paulatina que ocurrió, un prolongado periodo de crecimiento económico que fue desde 1982 hasta 1990, y cierto número de medidas tomadas por los bancos y las organizaciones internacionales. Algunas de las acciones más notables que se emprendieron se listan a continuación:

1. En 1982, la Tesorería de los Estados Unidos y la Reserva Federal extendieron \$1.7 mil millones de dólares en créditos a corto plazo a **México** para ayudarlo a mantener sus pagos y participaron con otros gobiernos de países desarrollados en la concesión de préstamos a Brasil y Argentina.
2. Entre 1982 y 1984, el FMI y el Banco Mundial obtuvieron \$12 mil millones de dólares en créditos para apoyo transitorio. Los cuales estuvieron disponibles para las seis naciones más deudoras de Latinoamérica bajo la condición de que adoptaran políticas económicas austeras. Estas políticas incluían devaluaciones y la eliminación de subsidios y fueron diseñadas para dar curso a los cambios estructurales que se necesitaban para dar el tratamiento adecuado a los problemas en el largo plazo.
3. En 1983 y 1984, los bancos acreedores privados estuvieron de acuerdo entre ellos mismos y con sus deudores en reprogramar los pagos, alargando así el intervalo de reembolso. Esto requirió de una considerable cooperación porque cada banco acreedor debía resistir la tentación de tomar su dinero primero.
4. En 1985, el secretario del Tesoro de Estados Unidos, James Baker, propuso \$20 mil millones de préstamos bancarios privados adicionales para las naciones deudoras y se ofreció a hacer los arreglos necesarios para conseguir \$9 mil millones de préstamos nuevos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo. La **Iniciativa Baker** mostró el reconocimiento de que la interdependencia económica entre naciones requería que los deudores fueran capaces de continuar comprando grandes volúmenes de importaciones.
5. En 1988, los bancos acreedores más expuestos, conducidos por el Citibank de Nueva York, empezaron a cancelar sus deudas incobrables a los países del tercer mundo. Esto redujo el nivel de deudas reportadas en sus libros cuantificándolas con base en niveles más realistas y marcó un reconocimiento en el sentido de que los bancos aceptarían las consecuencias de los errores cometidos en el pasado.
6. En 1989, durante las reuniones de los siete grandes (G-7) que se realizaron en París, Japón ofreció \$65 mil millones a lo largo de 5 años para las naciones necesitadas. Una parte de esos recursos fue asignada para dar apoyo al programa de Estados Unidos tendiente a aligerar la deuda del tercer mundo.
7. También en 1989, México y un comité que representaba casi a 500 bancos acreedores estuvo de acuerdo con el **Plan Brady**, llamado así por el secretario del Tesoro estadounidense, Nicholas Brady. Dicho plan permitía a cada acreedor elegir una de tres opciones: podía perdonar 35% del principal de préstamos antiguos, reducir las tasas de interés a 6.25%, o proporcionar nuevos préstamos.

La experiencia con la crisis de endeudamiento del tercer mundo muestra la medida en que nos hemos vuelto económica y financieramente interdependientes. Las naciones han llegado a reconocer que el fracaso de los bancos de otros países se derramará sobre sus propios bancos y que los recesos económicos entre sus clientes perjudicarán a sus propias empresas que abastezcan a estos clientes. A través de frecuentes reuniones cumbre de índole económico entre los líderes nacionales y a través de un contacto aún más frecuente entre los banqueros centrales y otros funcionarios mayores, los países han estado cooperando. Se ha llegado a reconocer que el bien común ya no puede lograrse a través de una acción competitiva e independiente y esta perspectiva fue indudablemente parte del cambio en el pensamiento que originó el Acuerdo Plaza en 1985.

Intervención cooperativa: la era de los convenios del Hotel Plaza, 1985 y años subsecuentes

A través del ascenso en el valor del dólar que se observó a principios de la década de los ochenta, la administración estadounidense argumentó repetidamente que la apreciación del dólar era un signo de confianza en la economía de Estados Unidos y que el libre mercado se ocuparía de los tipos de cambio si éstos se llegaban a encontrar muy lejos de la línea establecida. Sin embargo, muchos economistas argumentaron otras situaciones, y afirmaron que el persistente incremento en el dólar estadounidense era el resultado de un creciente déficit fiscal de la Unión Americana, el cual era demasiado grande como para ser financiado por las ventas de bonos a estadounidenses. El déficit fiscal requería de la solicitud de préstamos provenientes de ahorradores extranjeros tales como Japón o Alemania. Las compras de bonos realizadas por los japoneses, los alemanes y otros inversionistas extranjeros significaban una demanda de dólares estadounidenses cuando se pagaban los bonos y esto impulsaba hacia arriba el valor del dólar. Además, muchos economistas argumentaban que debido al hecho de que un tipo de cambio flexible daba como resultado una balanza de pagos equilibrada, el flujo de entrada de capital y el superávit resultante en la cuenta de capital requería de un déficit correspondiente en la cuenta corriente y esto se lograba a la vez a través de un dólar sobrevaluado para Estados Unidos.

A medida que los flujos de entrada de capitales de Estados Unidos y los déficits en la cuenta corriente aumentaron de nivel, la respuesta de la Unión Americana consistió en dejar la política fiscal en el lugar en el que se encontraba e impulsar hacia abajo el dólar mediante una intervención en el mercado cambiario. La decisión de asumir este cambio de política se tomó durante la reunión que se celebró en el año de 1985 en el Hotel Plaza de Nueva York. El acuerdo Plaza marcó un cambio fundamental en las trayectorias del dólar estadounidense. Durante los años subsiguientes, el dólar vio cancelados sus primeros aumentos de valor contra las otras divisas básicas y con gran frecuencia la disminución era muy rápida. A pesar de esta espectacular depreciación, la balanza comercial de Estados Unidos empeoró aún más.

Ocupando la caída del dólar las primeras planas de los periódicos, la atención se centró en la manera en que podría evitarse que el dólar decayera aún más. Se organizaron diversas reuniones económicas cumbre que reunían a los líderes mundiales y durante éstas la volatilidad de los tipos de cambio se convirtió en un aspecto de importancia central. Estas reuniones cumbre dieron lugar al Acuerdo del Louvre que se celebró en París en 1987 y en la cual los siete grandes países industriales decidieron cooperar en lo referente a asuntos relacionados con los tipos de cambio para lograr una mayor estabilidad. Este acuerdo marcó

un cambio hacia una flotación sucia orquestada o hacia una flotación manejada. La razón para coordinar la administración de la flotación radicaba en el hecho de que los flujos privados de capitales se habían vuelto tan grandes que para el país cuya divisa estaba cayendo se había vuelto difícil reunir reservas cambiarias suficientes para mantener estable su tipo de cambio. Sin embargo, ya que los países nunca llegaron a encontrarse “escasos” con relación a sus propias divisas, les fue posible prevenir de manera indefinida que sus tipos de cambio aumentaran. Por consiguiente, al convenir en administrar los tipos de cambio de una manera cooperativa, se sentía que las autoridades podrían mantenerlos estables, aun a la luz de la muy copiosa especulación privada.

El convenio de intervenir de manera conjunta en los mercados cambiarios sobrevino con el acuerdo de someterse a una mayor consulta y coordinación en el ámbito de la política fiscal y monetaria. Esta coordinación era necesaria porque, cuando los países trabajaban en forma combinada para mantener sus tipos de cambio, la inflación que empezara en un país podría ser fácilmente exportada a los demás. Por ejemplo, se tenía el temor de que si Estados Unidos mantenía su muy expansionista política fiscal y monetaria, el dólar decayera, forzando así a los demás países a comprar dólares y, por ende, a vender sus divisas, incrementando con ello sus ofertas de dinero.

Japón, Alemania Occidental y los demás países del grupo de los siete grandes tenían el temor de que el déficit fiscal de Estados Unidos finalmente obligara a este país a expandir su oferta de dinero, y por lo tanto, el acuerdo de cooperar con él se encontraba vinculado con los esfuerzos de la Unión Americana por reducir su déficit.

El sistema que emergió del Acuerdo del Louvre, el cual fue reafirmado en las reuniones económicas cumbre que se realizaron en forma subsecuente, se basa en tipos de cambio flexibles pero capacita a las autoridades para que periódicamente divulguen cuáles son los rangos comerciales de los tipos de cambio que consideran como apropiados. La intervención se usa para tratar de mantener mercados ordenados dentro de las zonas objetivo. Sin embargo, la amenaza de una intervención ayuda a proporcionar estabilidad porque entre más cerca se encuentren los tipos de cambio de los límites de sus zonas objetivo, mayor será la probabilidad de que sobrevenga una compra oficial del dólar; esto conduce a los especuladores a comprar dólares antes de que ocurra la intervención, lo cual ayuda a mantener el dólar dentro de la zona objetivo. Sin embargo, a pesar de las predicciones que han hecho diversas investigaciones con relación a las zonas objetivo en el sentido de que la intervención no tendría que ocurrir, en la práctica la intervención ha ocurrido en muchas ocasiones, incluyendo, por ejemplo, las amplias compras de dólares estadounidenses durante el verano de 1994 y la primavera de 1995. A pesar de la intervención en el mercado cambiario, en abril de 1995 el dólar decayó hasta alcanzar los típicos niveles bajos de la postguerra, cotizándose a solo 80 yenes japoneses. (En 1985, el dólar valía más de 250 yenes.) **Un ejemplo adicional de intervención que fracasó fue la “crisis del peso” de diciembre de 1994, cuando a pesar de las cuantiosas compras que se efectuaron el peso mexicano decayó hasta casi 40%.**

6.2. El presente.

Si un punto es claro a partir de nuestra breve descripción acerca de la historia del sistema financiero internacional, es que éste ha evolucionado en respuesta al medio al cual atiende. Por ejemplo, el cambio del patrón oro al patrón adoptado en Bretton Woods se presentó como respuesta a la política de empobrecer al vecino y a la política proteccionista del tipo

de cambio que se adoptaron durante la Depresión y la guerra. Como reacción a estas devaluaciones competitivas, el sistema que se eligió estuvo caracterizado por una extremosa rigidez de los tipos de cambio. Con la sacudida del petróleo que se observó a finales de la década de los sesenta y a principios de la década de los setenta, la rigidez de Bretton Woods no pudo proporcionar el ajuste que se necesitaba entre las naciones que usaban petróleo y las naciones que lo producían y, por tanto, después de 1973, prosiguió un periodo de flexibilidad en los tipos de cambio. Con la creciente interdependencia financiera y económica que se creó como resultado de la desregulación financiera y del crecimiento en el comercio, y con los masivos desequilibrios estructurales de los déficits comerciales y fiscales, la desbocada flexibilidad de la década de los setenta y de principios de la década de los ochenta fue reemplazada por la mayor cooperatividad que se observaba en el Acuerdo Plaza y en el Acuerdo Louvre. La cuestión más obvia y que reviste importantes implicaciones para la conducción futura de los negocios internacionales es: ¿Hacia dónde nos dirigimos? Puesto que es probable que la dirección que tomemos sea nuevamente una respuesta a las condiciones actuales, la respuesta requiere que identifiquemos los problemas a los que nos enfrentamos hoy en día. Éstos incluyen los siguientes aspectos:

1. Un cambio en el poder económico global.
2. Desequilibrios comerciales crecientes asociados con el cambio en el poder económico.
3. Preocupaciones ambientales crecientes relacionadas con los flujos financieros y comerciales de tipo internacional.
4. La necesidad de seleccionar un nivel apropiado de flexibilidad en los tipos de cambio.

Consideremos cada uno de estos aspectos y la forma en que podría influir en el futuro.

6.3. El futuro.

Cambios en el poder económico global

A finales de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos era la potencia dominante del mundo libre, y por lo tanto resulta poco sorpresivo que el sistema financiero internacional adoptado en Bretton Woods en julio de 1944 representara en gran medida el plan de Estados Unidos. Como lo predeciría una aplicación de la teoría de juegos, en aquellas situaciones en que se involucraba un jugador extremadamente dominante, las soluciones invariablemente asumían una forma que estaba de acuerdo con las preferencias del jugador dominante. La “regla del oro” afirma que “el que tiene el oro hace las reglas”, y en 1944 Estados Unidos mantenían la mayoría de las reservas oficiales de oro del mundo libre, aproximadamente 75%.

La hegemonía económica de Estados Unidos al final de la Segunda Guerra Mundial se había visto erosionada por el fenomenal desempeño económico de los países del Sur de Asia Oriental, principalmente Japón, la República Popular de China y los “cuatro tigres” (Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur) así como por la fuerza en aumento de una Europa crecientemente integrada.

En una situación que involucre a tres jugadores que puedan formar coaliciones, los resultados son notoriamente difíciles de predecir. (Los siete grandes pueden concebirse

como tres grupos: Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), Europa (Alemania, Gran Bretaña, Francia e Italia) y Japón.) En efecto, si asociamos el poder con el producto económico, un país con 20% del poder, aproximadamente la participación de Japón, tiene un poder igual porque al formar una coalición con cualquier unidad económica más grande, el país pequeño mantendrá el equilibrio del poder. Así pues, cada país mantiene el equilibrio del poder. Por lo tanto, ¿qué podemos decir acerca de la probable evolución del sistema financiero internacional y del sistema económico a la luz de esta realidad económica alterada?

Una clara consecuencia del nuevo equilibrio del poder radica en la necesidad de que cada una de las partes integrantes consulte a las demás. Ningún poder puede, en forma aislada, correr el riesgo de desencadenar acciones por parte de los otros dos. El reconocimiento de la necesidad de cooperar se ha manifestado a sí mismo en las reuniones cumbre de los siete grandes, en la política de intervención cooperativa del tipo de cambio del Acuerdo Plaza y del Acuerdo Louvre, en las frecuentes reuniones de los banqueros centrales líderes bajo el auspicio del Banco para Liquidaciones Internacionales (Bank for International Settlements), en la renovada atención que se presta a las negociaciones de tarifas, y en los numerosos aspectos que tienen que ver con las cuestiones fiscales, con las tasas de interés y con otras políticas. Parece ser probable que con una creciente interdependencia financiera y económica, el evolucionante sistema financiero internacional implicará una cooperación aún más estrecha.

Una de las consecuencias de una compartición más equilibrada del poder económico es el surgimiento potencial de los tres bloques de comercialización de monedas, un bloque de dólares basado en las Américas, un bloque en yenes centrado alrededor del comercio japonés, y un bloque en marcos alemanes centrado en el comercio germano dentro de la Unión Europea. Existe amplia evidencia de un regionalismo creciente del comercio con los riesgos asociados de un proteccionismo en aumento. Obviamente, entre más grandes se vuelvan los bloques comerciales a nivel regional, mayor será el peligro de un proteccionismo comercial, tanto porque los bloques consideran que hay menos que perder por las restricciones comerciales como porque en las áreas comerciales mayores un número más elevado de circunscripciones comerciales están representadas y estas últimas tienen cierto interés por mantener una competencia para sus productos más restringidos.

Desequilibrios comerciales

Aunque siempre han existido los desequilibrios en el comercio, ha habido una preocupación creciente desde mediados de la década de los ochenta en el sentido de que los desequilibrios comerciales se han vuelto más grandes y más persistentes. Por ejemplo, los desequilibrios comerciales generales de Estados Unidos y de Japón, muestran un crecimiento continuo con el superávit de Japón, y un continuo y alto déficit en Estados Unidos. Aun una muy importante apreciación de yen japonés desde 1985 hasta 1995 no ha logrado invertir la dirección del superávit del Japón. El déficit de Estados Unidos, aunque es más pequeño que el observado a mediados de la década de los ochenta, aún persiste a pesar de una depreciación general del dólar *vis-a-vis* el yen, el marco alemán y varias otras divisas principales.

Aun cuando los países tengan desequilibrios generales en el comercio, los superávits y los déficits bilaterales están condenados a existir. Lo que sucede es que los superávits de los cuales disfruta un país con algunas naciones se ven correspondidos por los déficits que se

observan en otros países. Por ejemplo, Estados Unidos podría tener un déficit con Japón y un superávit compensante con Centroamérica y con Sudamérica. De manera similar, el superávit de Japón con Estados Unidos podría compensar un déficit con América Central y con Sudamérica. Todos los países podrían, al menos en principio, tener un comercio general equilibrado. A pesar de que este argumento puede mitigar ansiedades acerca de los datos recientes sobre el comercio bilateral, se ha prestado una sustancial atención a un desequilibrio bilateral, en particular, el que existe entre Estados Unidos y Japón. Este desequilibrio ha crecido hasta alcanzar aproximadamente \$50 mil millones de dólares a principios de la década de los noventa y no ha mostrado signos de invertir su dirección. El desequilibrio ha sido un factor irritante en las relaciones Estados Unidos-Japón, culminando con el fracaso para tomar una acción después de una reunión de “emergencia” que se celebró en Washington D.C. en febrero de 1994. el peligro radica en que a pesar de que los desequilibrios bilaterales sean inevitables, cuando se percibe que resultan de prácticas comerciales injustas pueden crear un incentivo para que se tomen acciones comerciales que interfieran con el flujo internacional de bienes y servicios. En caso de que persistan los desequilibrios comerciales, podemos esperar un incremento en las negociaciones bilaterales fuera de las organizaciones del comercio internacional, tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Perjuicios ambientales y finanzas internacionales

Aunque el ambiente natural y las finanzas internacionales podrían parecer desconectados entre sí, los dos aspectos se conjuntan alrededor de las acciones de una importante institución financiera internacional, el Banco Mundial (World Bank). También conocido con el nombre de International Bank for Reconstruction and Development, el Banco Mundial ha estado asistiendo a las naciones en vías de desarrollo desde su creación a partir del acuerdo Bretton Woods en el año de 1944. Hoy en día, los préstamos del Banco Mundial alcanzan un total de \$24 mil millones de dólares por año. A pesar de varios intentos tendientes a incorporar las consideraciones ambientales dentro de las políticas de préstamos del Banco Mundial, se ha argumentado que dicha institución ha contribuido al daño ambiental y social en una escala masiva. A causa del financiamiento de presas que han inundado terrenos agrícolas de primera calidad y antiguas aldeas, y al financiar la construcción de carreteras dentro de bosques que han quedado despojados y que antiguamente proporcionaban acceso a mineros y granjeros, el banco ha sido acusado de contribuir a una amplia destrucción del ambiente global. Por ejemplo, en una revisión interna realizada en el año de 1993 se encontró que más de 37% de ciertos proyectos recientemente evaluados ni siquiera satisfacían las propias metas de desempeño social y ambiental del banco.

Con una creciente preocupación por el ambiente, podemos esperar una creciente presión sobre las instituciones nacionales y sobre los gobiernos nacionales para que asuman prácticas de préstamos y/o prácticas comerciales “más verdes”. Por ejemplo, se podrían establecer embargos sobre recursos no renovables, como ha sucedido con el marfil y con los animales en peligro de extinción. Aunque hasta en este momento la acción contra los países ha estado limitada principalmente a las organizaciones de interés público, ya se ha iniciado la etapa adecuada para emprender una acción más amplia, parte de la cual probablemente involucrará a las agencias oficiales.

Grado de flexibilidad de los tipos de cambio: tipos de cambio fijos versus flexibles

Durante el siglo pasado, el péndulo se estuvo desplazando hacia un extremo y hacia el otro entre tipos de cambio fijos y flexibles. En lugar de especular sobre el siguiente experimento que habrá en los acuerdos de las finanzas internacionales, listemos los pros y los contras de los tipos de cambio fijos versus los flexibles. Los argumentos que se listan parecen estar destinados a circular continuamente mientras siga habiendo debates sobre el sistema “ideal”. A partir de los argumentos que se presentan, debería ser evidente que cualquier sistema tiene puntos débiles. El lector podrá formular su propio juicio en relación con el hecho de si nos desplazaremos en mayor o menor medida hacia la flexibilidad en el tipo de cambio a partir de nuestro actual sistema de flotación manejada. Primeramente, se presentan los argumentos que favorecen a los tipos de cambio flexibles.

*Argumentos a favor de los tipos de cambio flexibles***Menor ajuste**

Uno de los argumentos más importantes para los tipos de cambio flexibles es proporcionar un mecanismo de ajuste menos doloroso para los desequilibrios comerciales que el de los tipos de cambio fijos. Por ejemplo, un déficit incipiente en los tipos de cambio flexibles causará meramente una disminución en el valor cambiario de una divisa, en lugar de requerir una recesión para reducir el ingreso o los precios, como sucedería con los tipos de cambio fijos. Sin embargo, deberíamos hacer notar que la disminución en el valor de la divisa de una nación aún puede remediar un déficit comercial reduciendo el ingreso real (el nivel de precios ajustado) y los sueldos. Los productos de un país se pueden volver más competitivos ya sea mediante una reducción de los precios en moneda local o mediante una reducción en el valor cambiario de la divisa en cuestión. Por razones políticas y sociales, puede ser impráctico reducir los salarios en moneda local, por tanto, en lugar de ello, puede ser necesario reducir el valor internacional de una moneda.

Podemos estudiar en dos formas la manera en que la devaluación o la depreciación de una moneda reducirá los salarios reales. Primeramente, tal evento significa un costo más alto en las importaciones y en los bienes comerciables nacionalmente producidos, lo cual aumentará el costo de la vida y así reducirá el poder adquisitivo de los salarios locales. Segundo, cuando los salarios o ingresos de los trabajadores de diferentes países son calificados en términos de una divisa común, la caída en el valor de una moneda significará que los salarios y los ingresos de ese país decaerán vis-a-vis los de otros países. De tal manera, debería ser evidente que una reducción en el valor de una moneda por la vía de los tipos de cambio flexibles representa una alternativa para una disminución relativa en los salarios y precios en moneda local tendiente a corregir los déficits en los pagos. La preferencia por los tipos de cambio flexibles sobre la base de un mejor ajuste se basa en el potencial para prevenir las reacciones adversas de los trabajadores reduciendo indirectamente los salarios reales.

Mejor confianza

Como corolario para un mejor ajuste se ha alegado que si los tipos de cambio flexibles evitan que un país tenga déficits fuertes y persistentes, habrá más confianza en ese país y en el sistema financiero internacional. Una mayor confianza significa un menor número de

intentos por parte de los individuos o de los bancos centrales para reajustar las carteras de divisas y con ello se consiguen mercados cambiarios más apaciguados.

Mejor liquidez

Los tipos de cambio flexibles no requieren que los bancos centrales mantengan reservas de divisas puesto que no existe necesidad de intervenir en el mercado de divisas. Esto significa que el problema de tener una liquidez insuficiente (reservas internacionales de divisas) no existe cuando se tienen tipos de cambio verdaderamente flexibles, y que no ocurrirán aquellas devaluaciones competitivas encaminadas a garantizar una participación más grande dentro de un acervo total inadecuado de reservas.

Ganancias provenientes de un comercio más libre

Cuando se presentan déficits bajo un sistema de tipos de cambio fijos, las tarifas y las restricciones sobre el flujo libre de bienes y de capitales abundarán de manera invariable. Sí, mediante el mantenimiento de un equilibrio externo, los tipos de cambio flexibles evitan la necesidad de imponer estas regulaciones, las cuales son muy costosas de implantar en forma obligatoria, entonces se podrá disfrutar de las ganancias provenientes del comercio y de las inversiones internacionales.

Forma de evitar el llamado “problema del peso”

Durante la década de los ochenta, México luchó mucho por mantener el peso fijo al dólar estadounidense a pesar de la opinión ampliamente difundida de que finalmente se vería obligado a devaluar su moneda. Para evitar que los inversionistas retiraran fondos de México (para esquivar pérdidas) cuando finalmente ocurriera la devaluación, el gobierno mexicano tuvo que mantener las tasas de interés a un nivel alto. Estas tasas fueron la consecuencia de la adopción de tipos de cambio fijos y sofocaron la inversión y la creación de empleos. Debido a la situación en la cual se identificó este problema, la persistencia de las altas tasas de interés ocasionadas por una devaluación demorada a causa de la adopción de tipos de cambio fijos llegó a conocerse como el problema del peso.

Interdependencia creciente de la política

El mantenimiento de un tipo de cambio fijo puede obligar a un país a seguir la misma política económica que sus principales socios comerciales. Por ejemplo, si Estados Unidos permite un rápido crecimiento en la oferta de dinero, esto tenderá a impulsar hacia arriba los precios de Estados Unidos y a bajar las tasas de interés (en el corto plazo), causando lo primero un déficit o un deterioro en la cuenta corriente y lo último un déficit o un deterioro en la cuenta de capital. Sí, por ejemplo, el dólar canadiense se mantuviera fijo al dólar estadounidense, el déficit de la Unión Americana significaría, muy probablemente, un superávit en Canadá. Esto impulsaría hacia arriba la presión sobre el dólar canadiense, obligando al Banco de Canadá a vender dólares canadienses y por lo tanto a incrementar la oferta de dinero de Canadá. En este caso, un incremento en la oferta de dinero de Estados Unidos ocasionaría un incremento en la oferta de dinero canadiense. Sin embargo, si los tipos de cambio fueran flexibles, todo lo que sucedería es que el valor del dólar estadounidense se depreciaría contra el dólar canadiense.

La ventaja de los tipos de cambio flexibles al permitir una acción de política independiente ha sido expresada de una manera distinta en el llamado **argumento del área monetaria óptima**, desarrollado principalmente por Robert Mundell y por Ronald McKinnon.

Un **área monetaria** es aquella dentro de la cual se fijan los tipos de cambio. Un área monetaria óptima es aquella dentro de la cual los tipos de cambio deberían fijarse. Podemos explicar qué constituye un área monetaria óptima preguntando qué sucedería si la Unión Europea (EU) alcanzara su meta declarada bajo el Tratado de Maastricht, cuya finalidad era crear una moneda común o, dicho de otra manera, conseguir que las monedas de la Unión Europea fueran verdaderamente fijas entre sí. Podemos empezar preguntando qué sucedería si, como ocurrió a finales de la década de los ochenta, Gran Bretaña sufriera de una caída en la demanda de sus exportaciones con el resultante alto desempleo, mientras que el resto de Estados Unidos continuara creciendo.

En Gran Bretaña, la compensación en la caída de la demanda y el mitigamiento del desempleo requeriría de una expansión en la oferta de dinero. Con una moneda común a través de toda la Unión Europea, esto implicaría el riesgo de una inflación en las economías que disfrutaran del pleno empleo. Observemos así que Gran Bretaña no puede tener una política monetaria independiente, sin embargo, si Gran Bretaña tuviera su propia divisa, entonces la oferta de dinero podría expandirse para atender el problema de Gran Bretaña. Adicionalmente, aun si no se toma una acción de política discrecional, tener una divisa separada con un valor cambiario flexible significa que este ajuste puede lograrse de manera automática; la caída en la demanda de las exportaciones de Gran Bretaña disminuiría el valor extremo de la libra y tal disminución de valor estimularía las ventas de exportación. Además, una libra con un nivel más bajo alentaría a los inversionistas para que construyeran plantas en Gran Bretaña y para que tomaran ventaja de los relativamente económicos sueldos británicos vis-a-vis los de otros países.

El argumento de un área monetaria óptima puede llevarse aún más lejos. ¿Por qué no se podría tener una divisa separada con un tipo de cambio flexible para Gales, que forma parte de Gran Bretaña? De tal modo, una caída en la demanda de carbón o de acerolos principales productos de Gales, ocasionaría una disminución en el valor de esta divisa hipotética de Welsh, estimulando así a otras industrias para que se ubicaran en Gales. Una divisa separada también permitiría que las políticas discrecionales solucionaran las dificultades económicas específicas de la región. Y si esto se hace en Gales, entonces por qué no en Cardiff, una ciudad de Gales, o incluso en algunas partes de Cardiff. Haciendo tal argumento extensivo a Estados Unidos, ¿por qué no podría haber un dólar separado para el área del norte o un dólar separado para el área del noroeste? Bajo estas circunstancias, si sobreviniera, por ejemplo, una caída en la demanda para la madera del noroeste, el dólar de dicha región podría declinar de valor, y con ello otras industrias se verían alentadas para desplazarse hacia el noroeste. ¿Pero qué aspectos limitan a esto?

Podemos empezar nuestra respuesta afirmando que no existe necesidad de tener un dólar separado para el noroeste si la gente de dicha región puede y está preparada para desplazarse hacia los puntos en los cuales las oportunidades sean tan abundantes que no exista desempleo. Necesitamos una divisa separada para aquellas áreas a partir de las cuales los factores de la producción no se puedan desplazar o prefieran no desplazarse. Tal idea impulsó a Robert Mundell a argumentar que el área monetaria óptima es la región. Una región se define como un área dentro de la cual los factores de la producción son móviles y a partir de la cual son inmóviles. Mundell argumentaba que si las áreas monetarias son más pequeñas que los países existentes, entonces habrá un considerable inconveniente al convertir divisas y habrá un riesgo cambiario en la actividad local de los negocios. Este riesgo podría ser difícil de evitar con contratos a plazo y los demás instrumentos usuales de reducción de riesgo, puesto que el área monetaria será demasiado pequeña para dar apoyo a

los mercados a plazo, a futuro y a los mercados de opciones. Es decir, el área monetaria óptima, al igual que muchos otros factores, estará limitada por el tamaño del mercado. Además, los mercados monetarios de tamaño muy reducido podrían experimentar una especulación privada de tipo monopolístico. Por consiguiente, Mundell limitó el área monetaria óptima a algo más grande que una nación. Esto hace que el problema sea tal que deba preguntarse qué países deberían tener una divisa común o, alternativamente, tipos de cambio verdaderamente fijos.

Otro factor que afecta a la extensión de un área monetaria óptima está dado por el grado en el cual la actividad económica se encuentre correlacionada a lo largo de toda el área. Por ejemplo, si toda Europa siguiera el mismo ciclo de los negocios, los países podrían tener una divisa común sin tener problemas locales provenientes de tipos de cambio rígidos. Las transferencias entre áreas también pueden reducir los dañinos efectos de los tipos de cambio fijos. Se puede pagar dinero a aquellas áreas que padezcan de una divisa muy alta ocasionada por una demanda muy cuantiosa en cualquier otra parte en el área.

La noción de que la magnitud factible mínima de un área monetaria se encuentra limitada por el mayor riesgo y por la inconveniencia de áreas más pequeña se relaciona estrechamente con uno de los principales argumentos contra los tipos de cambio flexibles: su capacidad para causar incertidumbre y para inhibir el comercio internacional.

Argumentos en contra de los tipos de cambio flexibles

Los tipos de cambio flexibles causan incertidumbre e inhiben el comercio y la inversión internacionales

Los proponentes de los tipos de cambio fijos han argumentado que si los exportadores y los importadores no conocen el tipo de cambio futuro, se adherirán a los mercados locales. Esto significa un menor disfrute de las ventajas del comercio internacional y del hecho de hacer inversiones en ultramar, y representa una carga para todo mundo. Para atacar este argumento, un creyente del sistema flexible podría afirmar lo siguiente:

1. Los tipos de cambio flexibles no necesariamente fluctúan de una manera muy amplia, y los tipos de cambio fijo ciertamente fluctúan y con frecuencia en forma sorprendente. Ha habido numerosas ocasiones bien difundidas en que los llamados “tipos de cambio flexibles” han variado 25%. Un gran número de cambios se han reflejado en el valor “fijo” de las libras esterlinas, de los marcos alemanes, de los shekels israelíes, de los francos franceses y de los pesos mexicanos. Además, ha habido periodos de estabilidad relativa en los tipos de cambio flexibles. Por ejemplo, en un periodo de varios años en la década de los setenta, el dólar canadiense solía variar dentro de un rango de aproximadamente 2%.
2. Aún si los tipos de cambio flexibles son más volátiles que los tipos de cambio fijos, hay varias formas relativamente poco costosas para evitar o para reducir la incertidumbre ocasionada por las variaciones inesperadas en ellos. Por ejemplo, los exportadores pueden vender a plazo cuentas por cobrar en moneda extranjera y los importadores pueden comprar a plazo cuentas por pagar en moneda extranjera. La incertidumbre también puede verse reducida mediante los contratos a futuro, mediante las opciones

monetarias y mediante los *swaps*. Además, el costo de estas técnicas de reducción de incertidumbre es generalmente pequeño.

Los tipos de cambio flexibles ocasionan una especulación desestabilizadora

Un argumento altamente controversial es el que afirma que bajo tipos de cambio flexibles, la especulación ocasionará amplias fluctuaciones en los valores de diferentes divisas. Esas fluctuaciones son el resultado del desplazamiento del “dinero especulativo”. Esta expresión se usa en este contexto debido a la impresionante velocidad a la cual se desplaza el dinero como respuesta a las nuevas noticias.

Bajo un sistema de tipos de cambio fijo, los especuladores saben en qué dirección se desplazará el tipo de cambio. Por ejemplo, durante la primera parte de la década de los noventa, cuando la libra esterlina se encontraba fijada al marco alemán dentro del EMS, una reevaluación de la libra era extremadamente improbable. Al vender libras, lo peor que podría pasar era que el tipo de cambio no variara. Y si mostraba alguna variación, hubiera sobrevenido una devaluación de la libra y un especulador hubiera podido volver a comprar libras ulteriormente a un precio más bajo. De tal modo, la especulación bajo tipos de cambio fijos es desestabilizadora, y ya que proporciona la posibilidad de realizar apuestas en una sola dirección, también puede ser rentable para los especuladores (y costosa para los bancos centrales y para los contribuyentes).

Los tipos de cambio flexibles no funcionarán en las economías abiertas

Éste es un argumento válido que ha sido propuesto por varios economistas, incluyendo a Robert Mundell. Tal argumento empieza haciendo notar que la depreciación o la devaluación de una divisa favorecerá a la balanza comercial si reduce los precios relativos de los bienes y servicios localmente producidos. Sin embargo, una depreciación o una devaluación aumentará los precios de los bienes comerciables. A su vez, esto incrementará el costo de la vida, lo cual ejercerá una presión hacia el alza de los salarios. Por ejemplo, si una depreciación o una devaluación de 1% aumenta los costos de producción en 1% total, y si después de ello se mantienen los salarios reales, los salarios nominales deberán aumentar en un monto igual al de la depreciación o al de la devaluación. Si los salarios aumentan en 1% cuando la divisa decae en 1%, los efectos son compensatorios, y las variaciones en los tipos de cambio, ya sea que se trate de valores flexibles o de valores fijados a una divisa, no serán efectivas. En tal caso, el país puede fijar el valor de su divisa a la moneda del país con el cual negocie con mayor frecuencia.

Los tipos de cambio flexibles son inflacionarios

La rígida adherencia al patrón oro implicaba una restricción para las autoridades monetarias. En tales circunstancias, debían mantener sus ofertas de dinero y su inflación bajo cierto control. Los proponentes de los sistemas de tipo de cambio fijos han alegado que el patrón Bretton Woods y el patrón dólar también implicaban cierta disciplina, puesto que la inflación finalmente conduciría a una devaluación. Esto, como se ha dicho, daba al banco central un apoyo público para que emprendiera una acción importante a efecto de mantener la inflación bajo control. Por otra parte, de acuerdo con este argumento, los tipos de cambio flexibles permiten que ocurra una inflación sin que sobrevenga alguna posible crisis. Por consiguiente, de este modo existe menos motivación para que los gobiernos combatan la inflación.

De manera alternativa, se ha argumentado que los tipos de cambio flexibles tiene un sesgo inflacionario inherente porque las depreciaciones aumentan los precios de los bienes comerciables pero las apreciaciones no causan reducciones paralelas en los precios. Este argumento se basa en el **efecto trinquete** que se evita con tipos de cambio fijos; bajo el sistema de tipos de cambio fijos, existen menos variaciones en los tipos cambiarios que deban sujetarse al efecto trinquete. Sin embargo, la evidencia empírica no apoya la existencia de un trinquete. Los economistas que consideran que los precios se encuentran relacionados con la oferta del dinero no están sorprendidos. Esto se debe a que piensan que la existencia de niveles de precios cada vez más altos provenientes de fluctuaciones en los tipos de cambio ocasionarían una demanda excesiva de dinero que reduciría el gasto, a menos de que los precios más altos fueran ajustados por el banco central mediante una expansión de la oferta de dinero en línea con un alza de precios.

Los tipos de cambio flexibles son inestables debido a pequeñas inelasticidades en el comercio

Si las elasticidades en la demanda de importaciones o en la oferta de exportaciones son pequeñas, el mercado de cambios extranjeros puede ser inestable en el sentido de que pequeñas perturbaciones en los tipos de cambio pueden derivar en grandes perturbaciones. La inestabilidad es posible porque, por ejemplo, una depreciación puede incrementar el valor de las importaciones si los precios de las importaciones aumentan más de lo que ello disminuiría la cantidad importada. Por consiguiente, una depreciación puede incrementar la oferta monetaria más de lo que aumentará el valor de las exportaciones y la demanda de dinero. En consecuencia, una depreciación puede ocasionar un exceso de oferta de dinero, una mayor depreciación y así sucesivamente. Cuando éste es el caso y cuando otros factores que influyen sobre la oferta y la demanda de dinero no limitan los desplazamientos en los tipos de cambio una vez que han empezado, el gobierno tal vez desee limitar los desplazamientos en los tipos de cambio mediante la adopción de tasas cambiarias fijas. Desde luego, en estas circunstancias, el país deberá depender del potencialmente dañino nivel de precios, del nivel de ingresos y de los mecanismos de ajuste de las tasas de interés bajo un sistema de tipos de cambio fijos.

Los tipos de cambio flexibles pueden ocasionar un desempleo estructural

Después del descubrimiento y del desarrollo de amplios suministros de gas natural en la costa de Holanda, la guilda holandesa aumentó sustancialmente de valor. Esto hizo que las exportaciones tradicionales de Holanda se volvieran costosas, causando un desempleo en estas industrias. La industria del gas hace un uso mucho menos intenso de la mano de obra que las industrias tradicionales holandesas dedicadas a la exportación, haciendo con ello difícil que los trabajadores desplazados encuentren un empleo alternativo. Debido al lugar en que este problema se identificó por primera vez, ha llegado a conocerse como **enfermedad holandesa**.

Como es claro, existen argumentos válidos que se sitúan en ambos extremos del perfil para los tipos de cambio fijos y flexibles. Por consiguiente, en la ausencia de cualquier novedad y como un enfoque dominante aún no experimentado, podemos esperar que el sistema financiero internacional responda a las circunstancias que se creen. Los crecientes desequilibrios comerciales podrían impulsar el sistema hacia la flexibilidad, mientras que un incremento en la volatilidad proveniente de eventos políticos podría impulsar el sistema en la dirección opuesta. El compromiso del Acuerdo del Louvre, en vigor desde 1987,

podría continuar sirviendo bien, pero a juzgar por los cambiantes sistemas del siglo XX, el advenimiento de mayores cambios parece ser casi inevitable.

Enfermedad holandesa “En una lejana región del mundo se situaba el país Gasolandia, cuya economía tenía solo tres sectores. El sector petrolero, totalmente volcado al exterior, produciendo bienes exportables. De hecho este país era muy rico en gas natural. El sector de la construcción que solamente producía casas para los residentes de Gasolandia, es decir una industria que producía bienes no exportables, y el sector industrial también productor de bienes que pueden ser exportados. Sus empresas producían camisas de algodón que en su mayoría se vendían en el exterior.

Los habitantes de Gasolandia tenían una vida modesta y se quejaban frecuentemente de su condición económica atrasada. Un bello día, Gasolandia cierra un contrato millonario de exportación de gas natural con Pelelandia, un país con un inmenso potencial industrial. Con el transcurrir el tiempo, las exportaciones de este hidrocarburo representan el sustento de los Gasolandeses. Más del 30% de sus ingresos totales de exportación comienzan a ser generados por el sector petrolero.

Obviamente grupos de gasolandeses privilegiados vinculados directamente e indirectamente al negocio de la exportación de gas natural ven que sus ingresos aumentan. Por supuesto, aprovechando el periodo de vacas gordas, deciden comprar preciosas casas e inaugurarlas a ritmo de salsa, mucho whisky escocés y otras delicatessens importadas. La industria de la construcción también festeja. Se produce un exceso de demanda de casas y por supuesto los precios aumentan.

Precios de bienes no exportables altos y exceso de gasodólares produce una apreciación del tipo de cambio. Es decir que cada vez más se necesitan menos Gasoles (la moneda local) para comprar un dólar. Por supuesto se da un enorme auge de los viajes al exterior y de la compra de bienes importados.

Pero al otro lado del bosque, los productos de la incipiente industria de Gasolandia que están destinados al mercado externo, son cada vez más caros para los consumidores de otros países. La apreciación del tipo de cambio reduce la competitividad de las camisas gasolandeses en el mercado internacional, y por lo tanto, la industria de camisas comienza a atravesar dificultades.

Al mismo tiempo, las empresas petroleras y de la construcción, en auge económico, contratan cada vez más profesionales y obreros. La mano de obra tiende a concentrarse en el sector exportador de gas y en la construcción. Sólo las personas menos calificadas, que a estas alturas ya son muy pocas, se quedan para fabricar camisas de algodón. La industria de bienes exportables no petrolera (las empresas de camisas), disminuye su productividad. La apreciación del tipo de cambio y la recolocación de la mano de obra hacia sectores que pagan mejor, comienza a estrangular a la industria de Gasolandia.

Pero otro bello día, el gas se hizo gas, porque es un recurso no renovable, y los gasolandeses despiertan del espejismo y se enteran que habían sido víctimas de un virus holandés que redujo su sector industrial al mínimo. Crecieron en el corto plazo, pero casi destruyeron su incipiente industria. En otras palabras, el “boom” de recursos naturales condena a Gasolandia a tener un nivel de crecimiento bonsái en el largo plazo”.

Sin embargo, la solución al problema de Gasolandia era la siguiente: que sólo un porcentaje de los ingresos de gas fueran utilizados dentro del país Gasolandia y el resto ahorrado, y el exceso de gasodólares no fueran ni gastados ni invertidos en Gasolandia, sino que invertidos en el exterior.

A todo esto, la ayuda de los bajos precios de productos importados provenientes de Asia y fortalecimiento de la moneda local, que ayudarían a limitar la inflación.

CAPITULO VII

EL ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL

La economía mundial ha iniciado un periodo incierto y posiblemente difícil. La turbulencia de agosto y septiembre podría alterar la excelente trayectoria del crecimiento mundial en los últimos cinco años. Los problemas de los mercados de crédito han sido graves, y si bien ya ha concluido la primera fase, aún estamos a la espera para ver exactamente cuáles serán las consecuencias. Con todo, la situación actual está amenazada por riesgos más que por resultados negativos importantes que afecten a los agregados económicos. En este momento prevemos que el crecimiento mundial se desacelerará en 2008, pero mantendrá un ritmo vigoroso. Según las previsiones, el crecimiento económico en Estados Unidos será moderado. Los problemas del sector de la vivienda son más intensos de lo previsto anteriormente, y es probable que sigan sintiéndose los efectos de la contracción del crédito. Prevemos cierta desaceleración del crecimiento en Japón, donde los resultados del segundo trimestre fueron decepcionantes, y en Europa, donde los bancos se enfrentaron con una fuerza sorprendente a la agitación vinculada con los instrumentos y vehículos expuestos al sector de las hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos. La noticia alentadora es que los países de mercados emergentes y en desarrollo superaron la reciente turbulencia financiera y están sentando las bases para un vigoroso crecimiento mundial en 2008. Por primera vez, China e India aportan la mayor contribución de un país al crecimiento mundial. China también aporta la mayor contribución a los precios de mercado. A nivel más general, los países de mercados emergentes y en desarrollo están cosechando los frutos de una gestión macroeconómica cautelosa en los últimos 10 años. Si bien existen algunos focos de vulnerabilidad, y no hay lugar para la autocomplacencia de cara al futuro, el crecimiento económico en los países de mercados emergentes se mantendrá sólido. Con respecto a los riesgos mundiales, consideramos que la mayoría se inclinan del lado negativo para el crecimiento, es decir, es más probable que los acontecimientos imprevistos empujen el crecimiento a la baja que al alza.

Se ha prestado mucha atención a algunos de estos riesgos, como las relaciones con los mercados de la vivienda y los sectores financieros, pero otros son más sorprendentes, como el hecho de que los precios del petróleo se mantienen altos y que el fuerte aumento de los precios de los alimentos contribuye a avivar la preocupación en torno a la inflación en los países de mercados emergentes y en desarrollo. Una de las principales interrogantes es qué pasará en Europa. Hasta los acontecimientos de este verano, Europa había iniciado una fase de expansión del ciclo económico, y Alemania, en particular, estaba emergiendo como un motor principal del crecimiento, tras el largo y difícil proceso de la reunificación. No obstante, las graves perturbaciones en el mercado de liquidez interbancaria y las dificultades experimentadas por algunos bancos europeos en los últimos meses fueron en gran parte imprevistas.

Aún es difícil determinar cuáles son los efectos de estos acontecimientos en la economía real. También quisiera hacer hincapié en que las repercusiones para los desequilibrios

mundiales siguen siendo inciertas. Parece probable que el déficit en cuenta corriente de Estados Unidos se reduzca con respecto al PIB, en parte debido a la depreciación más pronunciada del dólar desde el verano: el valor del dólar se ha reducido más del 20% con respecto a su nivel máximo en 2002. Afortunadamente se ha establecido un marco para la acción colectiva en el que participan los principales países implicados con los desequilibrios; este fue el principal resultado de la Consulta Multilateral del FMI concluida este año. Los países productores de petróleo continúan incrementando el gasto de infraestructura e inversiones. China sigue dispuesta a reequilibrar la demanda para reducir su superávit en cuenta corriente. **Europa y Japón avanzan en el proceso de reforma estructural, lo que contribuirá a la reestructuración y estimulará la demanda interna.** Se prevé que este marco facilitará la disminución gradual de los desequilibrios y reducirá los riesgos de que se produzcan fuertes variaciones de los tipos de cambio, pero esta situación exige cuidadosa atención.

El reto más apremiante para las autoridades económicas de todo el mundo sigue siendo mantener un crecimiento sólido no inflacionario, tarea que se ha visto dificultada por la reciente turbulencia en los mercados financieros mundiales. Después de un periodo de endurecimiento que ha llevado las políticas monetarias a una orientación casi neutra o expansiva, los bancos centrales han tenido que hacer frente recientemente a la falta de liquidez en el mercado y a los consiguientes riesgos en el sector financiero, y, al mismo tiempo han seguido basando sus decisiones de política monetaria en opiniones sobre las variables económicas fundamentales.

En Estados Unidos, si aparecieran indicios de que el crecimiento se mantendrá por debajo de la tendencia, se justificaría la reducción adicional de las tasas de interés, siempre que los riesgos de inflación permanecieran contenidos.

En la zona del euro, la política monetaria puede mantenerse en la línea actual a corto plazo, como reflejo de los riesgos negativos que pesan sobre el crecimiento y la inflación debido a la turbulencia en los mercados financieros. No obstante, a medida que se disipen estos riesgos, quizá deba endurecerse más la política monetaria. Si la desaceleración es más prolongada, deberá considerarse la aplicación de una política monetaria más acomodaticia. En Japón, si bien las tasas de interés deberían restablecerse en niveles más normales, las subidas de estas tasas deberían esperar hasta que halla indicios claros, de que la inflación a largo plazo está aumentando decididamente y se han disipado las preocupaciones en torno a las consecuencias de la reciente volatilidad financiera. Oportunamente, deberán extraerse las enseñanzas de la reciente experiencia de turbulencia en los mercados financieros mundiales. Algunos aspectos están relacionados con las diferentes estrategias utilizadas por los bancos centrales a la hora de proporcionar liquidez para aliviar las tensiones financieras y el vínculo entre este respaldo de liquidez y las redes de seguridad financiera.

Varias economías de mercados emergentes aún, se ven sometidas a presiones de recalentamiento y al aumento de los precios de los alimentos, y quizá deban endurecer aún más la política monetaria. Además, a pesar de los acontecimientos recientes en los mercados financieros, es probable que las sólidas entradas de divisas sigan dificultando la tarea de las autoridades económicas.

No existe una fórmula única para hacer frente a las entradas voluminosas de divisas. Los países deben adoptar un enfoque pragmático, y buscar una combinación adecuada de medidas que se adapte a las circunstancias específicas y a los objetivos a más largo plazo de cada país. **Es probable que la política fiscal desempeñe una función clave. Si bien la situación fiscal ha mejorado, este avance obedece al sólido incremento de los ingresos**

generados por los precios elevados de los productos básicos, que quizá no pueda mantenerse. Al mismo tiempo, en muchos países, el gasto público se ha acelerado, lo que agrava las dificultades para la gestión de las voluminosas entradas de divisas. **Convendría evitar las expansiones del gasto público, sobre todo en los países emergentes de Europa y también en América Latina, lo que contribuiría a manejar las entradas de flujos y a seguir reduciendo los niveles de deuda pública.** Sin embargo, en los países exportadores de combustibles existe margen de acción para incrementar aún más el gasto según la capacidad de absorción y la posición en el ciclo económico. El endurecimiento de las normas prudenciales en los sistemas financieros y las medidas orientadas a liberalizar los controles a las salidas de capital podrían ser medidas eficaces. En algunos casos, el aumento de la flexibilidad cambiaria brindaría un margen más amplio para mejorar el control monetario. Concretamente en China, un nuevo aumento de la flexibilidad del renminbi, así como la aplicación de medidas orientadas a reformar el régimen cambiario e impulsar el consumo, también contribuiría al reequilibrio necesario de la demanda y a la corrección ordenada de los desequilibrios mundiales.

A nivel general, los países deberán aprovechar plenamente las oportunidades generadas por la globalización y los avances tecnológicos, y, al mismo tiempo garantizar que los beneficios de estos procesos se distribuyan adecuadamente entre toda la población. Una parte fundamental de estos esfuerzos son las medidas orientadas a garantizar el funcionamiento eficaz de los mercados, entre las que cabe destacar el aumento de la productividad en los sectores financieros y de servicios en Europa y Japón; la lucha contra las presiones proteccionistas en Estados Unidos y Europa, el mejoramiento de la infraestructura, el desarrollo de los sistemas financieros y, el fortalecimiento del entorno empresarial en los países de mercados emergentes y en desarrollo.

Con frecuencia se acusa a la globalización de ser la responsable de la creciente desigualdad del ingreso observada en la mayoría de los países y regiones.

Es importante aplicar políticas que garanticen que los beneficios de la globalización y los progresos tecnológicos se distribuyan de forma más amplia entre toda la población. **Las reformas orientadas al fortalecimiento de la educación y la capacitación contribuirán a garantizar que los trabajadores tengan las calificaciones necesarias para contribuir a la nueva economía mundial basada en el conocimiento. También ayudarán las políticas encaminadas a aumentar la disponibilidad de financiamiento para los pobres, así como los avances en la liberación comercial para impulsar las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo.**

No obstante, las perspectivas sobre la estabilidad en el futuro no deben sobrestimarse, y el reciente recrudecimiento de la volatilidad en los mercados financieros subraya la preocupación en torno a la posibilidad de que estas condiciones favorables no se mantengan.

La brusca interrupción del periodo de sólido crecimiento sostenido durante los años sesenta y principios de los setenta es un ejemplo aleccionador de lo que puede ocurrir si las políticas no se ajustan oportunamente para hacer frente a los riesgos emergentes.

En algunos ámbitos clave, la acción mancomunada de todos los países será esencial.

La desaceleración reciente de los avances en las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha es un hecho profundamente lamentable, y los principales socios comerciales deberían dirigir los esfuerzos para reactivar el proceso de liberalización del comercio multilateral.

Las preocupaciones que suscitan el cambio climático y la seguridad energética también requieren claramente una estrategia multilateral. El calentamiento mundial quizá sea el

problema de acción colectiva más importante del mundo, y las consecuencias negativas de las actividades realizadas por un país afectan ampliamente al resto de los países. Es importante que los países colaboren conjuntamente en el desarrollo de un marco basado en el mercado que permita equilibrar los costos a largo plazo de las emisiones de carbono con los costos económicos inmediatos de la reducción de estas emisiones.

La política energética debe centrarse menos en proteger las fuentes nacionales de energía y más en garantizar el funcionamiento eficaz de los mercados de petróleo y otros productos energéticos, alentando la diversificación de las fuentes de energía (por ejemplo, mediante la reducción de las barreras al comercio de biocombustibles) y concentrando más la atención en los incentivos basados en los precios para contener el crecimiento del consumo de energía.

Se han logrado importantes avances en el desarrollo de una estrategia mancomunada para la corrección ordenada de los desequilibrios mundiales, y ahora es necesario llevar a cabo este proceso. La primera Consulta Multilateral sobre los desequilibrios mundiales mantenida por el FMI con algunos países clave representa la utilización de un enfoque innovador para hacer frente a los desafíos sistemáticos. Esta Consulta proporcionó un foro de debate para afianzar el entendimiento mutuo de estas cuestiones y reafirmar el apoyo a la estrategia de mantener el crecimiento mundial y reducir los desequilibrios, aprobada por el Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI), en el cual cada país presenta políticas específicas acordes con la estrategia. El resultado de la Consulta fue un conjunto de planes de política económica que, según el análisis del personal técnico del FMI, contribuirá de forma significativa al logro de los objetivos de la estrategia del CMFI. Con el acuerdo de los países participantes en la Consulta, el FMI supervisará la implementación de estos planes.

Aunque la economía mundial ha mantenido un sólido crecimiento sostenido en los últimos trimestres, la turbulencia en los mercados financieros ha empañado las perspectivas. Las proyecciones de referencia para el crecimiento mundial en 2008 se han revisado a la baja en casi $\frac{1}{2}$ punto porcentual con respecto a la actualización de julio de 2007 de Perspectivas de la economía mundial, aunque el crecimiento se mantendrá en una sólida tasa del $4\frac{3}{4}\%$, respaldado por valores generalmente favorables de las variables económicas fundamentales y el vigoroso dinamismo de la actividad económica en las economías de mercados emergentes. No obstante, los riesgos para las perspectivas se inclinan claramente del lado negativo y giran en torno a la preocupación de que las tensiones en los mercados financieros podrían continuar y provocar una desaceleración mundial más pronunciada. Por lo tanto, el reto más apremiante para las autoridades económicas es reestablecer unas condiciones más normales en los mercados financieros y proteger la expansión sostenida de la actividad.

Otros riesgos para las perspectivas son la posibilidad de que se aviven las presiones inflacionarias, la volatilidad de los mercados petroleros, el impacto de las entradas voluminosas de capital en los países de mercados emergentes y los persistentes y profundos desequilibrios mundiales. Las cuestiones críticas a más largo plazo están relacionadas con la necesidad de reducir los obstáculos al crecimiento sostenido derivados del envejecimiento de la población y la creciente resistencia a la globalización.

Para muchas economías, los alimentos representan una proporción importante de los ingresos de las exportaciones y los pagos de las importaciones. Por lo tanto, el aumento de los precios puede tener un impacto significativo en la balanza comercial neta de un país.

Varios países exportadores de alimentos de América, entre ellos Argentina, Bolivia y Chile, y de África meridional, como Sudáfrica, Namibia y Swazilandia, se han beneficiado de la subida de los precios de los alimentos desde 2002. No obstante, muchos de los países más pobres de África, entre ellos Benin, Cabo Verde, Ghana y Níger, y varios países de Asia, como Bangladesh, China, Nepal y Sri Lanka, así como de Oriente Medio, son perdedores netos. Entre las economías avanzadas, Canadá, Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda son algunos de los países que se han beneficiado del aumento de los precios.

El aumento de los precios internacionales de los alimentos ha empujado al alza el costo de vida, tanto directamente, como a través de su impacto potencial sobre los precios de los productos no alimentarios. La inflación media de los precios internos de los alimentos (definida como el agregado ponderado por la paridad del poder adquisitivo de la inflación de los precios de los alimentos de cada país) ascendió a alrededor del 4 ½% en los primeros cuatro meses de 2007 frente a alrededor del 3% durante el mismo periodo en 2006. Esta cifra se sitúa por encima del 9% en el caso de los países en desarrollo (excluido Zimbabwe y otros países sobre los que no se dispone de datos suficientes).

Para analizar el impacto de los precios de los alimentos en la inflación global de las distintas regiones, se aplican dos metodologías: la contabilidad de la inflación para calcular el impacto directo, y el análisis econométrico para estimar el impacto indirecto a través de los efectos de desbordamiento en los precios de los productos no alimentarios.

Efecto directo. Para muchos países en desarrollo, los alimentos representan una proporción significativa del gasto total de consumo y del IPC global. De hecho, la proporción de cada país tiende a estar correlacionada negativamente con los niveles de ingreso. Por ejemplo, la ponderación de los alimentos en la cesta de consumo representa, en promedio, más del 60% en África subsahariana, mientras que corresponde a alrededor del 30% en China, y solamente el 10% en Estados Unidos.

El aumento de los precios de los alimentos podría tener otros efectos macroeconómicos y distributivos.

Es posible que un banco central que halla adoptado un sistema de metas de inflación tenga que contener las presiones inflacionarias derivadas del aumento de los precios de los alimentos cuando el efecto en los productos no alimentarios sea significativo. Como se señaló anteriormente, es probable que esta cuestión plantee un problema más grave para los países en desarrollo, donde la transferencia a los precios de los productos no alimentarios es más pronunciada. **Por ejemplo, las tasas de interés se han aumentado recientemente en China (en agosto), México (en mayo) y Chile (en julio) en parte para adelantarse al posible impacto del incremento de los precios de los alimentos.** En China, la fuerte subida de los precios internos de la carne ha impulsado al alza la inflación de los precios de los alimentos, empujando la inflación global al 6.5% en agosto.

El aumento de los precios de los alimentos también podría afectar negativamente la distribución del ingreso dentro de una economía importadora neta de alimentos, ya que estos tienden a absorber una proporción más importante del gasto de la población más pobre. De hecho, el Programa Mundial de Alimentos advirtió recientemente que, debido a la subida de los precios de los alimentos, los costos de compra han aumentado en casi 50% en los últimos cinco años y, por lo tanto, es más difícil que en épocas anteriores alimentar al mismo número de personas.

El uso de los alimentos como fuente de combustible podría tener graves implicaciones para la demanda de alimentos si continúa la expansión de los biocombustibles: la elasticidad-

ingreso de la demanda probablemente aumentará; y si bien la oferta responderá al aumento de la demanda, el periodo para que recupere su nivel normal podría ser más prolongado.

Los avances tecnológicos en la producción de alimentos y de biocombustibles mitigarán los efectos a largo plazo en el equilibrio oferta-demanda de los alimentos, pero la evolución actual ya justifica una reevaluación de los marcos de política y podría exigir la coordinación a nivel internacional; en el caso de la producción de azúcar de Brasil, la oferta respondió fuertemente al aumento de la demanda de la producción de etanol en 2005-06, lo que dio lugar a la caída de los precios.

La política de un país podría aumentar la factura de importación de alimentos de otro país (probablemente más pobre) y plantear riesgos adicionales para la inflación y el crecimiento. Este impacto se mitigará si Estados Unidos y los Estados productores de biocombustibles de la Unión Europea reducen las barreras a las importaciones de biocombustibles de los países en desarrollo (como Brasil) donde la producción es menos costosa, más eficiente y menos perjudicial para el medio ambiente. Este cambio en las políticas también podría ofrecer oportunidades a otros países en desarrollo que podrían tener una ventaja comparativa en la producción de biocombustibles para entrar en esta industria.

En muchos países, las decisiones de política monetaria se centran en la inflación básica porque las variaciones de los precios de los alimentos suelen ser irregulares, impulsadas por la oferta y tienen efectos transitorios en la inflación global. No obstante, los bancos centrales -particularmente en los países en desarrollo donde los precios de los alimentos afectan considerablemente a los precios de los productos no alimentarios- tendrán que supervisar detenidamente la evolución de los precios de los alimentos, y reaccionar con rapidez si estas variaciones amenazan el logro de los objetivos de inflación.

Un aspecto más preocupante es que la perturbación de los mercados monetarios y las operaciones interbancarias parece ser más grave que en episodios recientes. Esta cuestión se manifiesta en el fuerte aumento del diferencial bono del Tesoro-eurodólar, es decir, la diferencia entre la tasa del eurodólar, a la cual los bancos se prestan dinero unos a otros en el mercado del eurodólar, y la tasa de las letras del tesoro libre de riesgo, particularmente a tres meses. También ha aumentado considerablemente el diferencial entre las tasas de intervención y las tasas de los préstamos interbancarios. Esta perturbación, que se ha mantenido a pesar de las voluminosas inyecciones de liquidez de los principales bancos centrales, parece reflejar la conjunción del deseo de los bancos de acumular su propia liquidez para hacer frente a la posible demanda de préstamos y la intensificación de las percepciones del riesgo de contraparte en medio de la continua incertidumbre sobre la distribución de las pérdidas como consecuencia de la turbulencia financiera.

Una cuestión fundamental son los desbordamientos que podría provocar en todo el conjunto de la economía la turbulencia originada en los mercados financieros. Durante los episodios de crisis parecen intervenir dos mecanismos principales: un primer mecanismo por el cual las empresas y los hogares afrontan un aumento de los costos o las restricciones en las actividades de financiamiento, y un segundo canal de “confianza”, que puede frenar la demanda agregada, debido a la mayor cautela con respecto al futuro.

Los datos disponibles sobre episodios anteriores parecen indicar que los aumentos de los diferenciales y las restricciones sobre el crédito probablemente se mantendrán y podrían tener un impacto moderador en el consumo y la inversión. Cabe señalar dos factores específicos en este episodio que podrían acentuar el impacto macroeconómico. Primero, la posibilidad de una desaceleración de la titulización después del rápido aumento observado en los últimos años, durante los cuales los inversionistas asumieron más riesgos en la

“búsqueda de rendimiento”. Segundo la capacidad del sistema bancario para reintermediar los flujos de crédito en los balances podría verse limitada por las restricciones sobre el capital bancario y las pérdidas incurridas en la turbulencia actual. Por ambas razones, el impacto en la disponibilidad de crédito en el conjunto de la economía podría ir mucho más allá de la revaloración del riesgo. Normalmente, la confianza de los consumidores y las empresas en Estados Unidos se ha reducido después de episodios de turbulencia financiera, y los indicadores de la confianza en el extranjero con frecuencia evolucionan en forma similar a los de Estados Unidos. No obstante, los episodios anteriores también muestran que estos indicadores pueden recuperarse rápidamente, como durante la caída bursátil de 1987 y la crisis de la deuda de Rusia y el colapso de la compañía financiera LTCM. En la mayoría de los casos, un factor importante que contribuyó a reforzar la confianza fueron las rápidas medidas adoptadas por el banco central para flexibilizar la orientación de la política monetaria. La excepción fue en 2000 cuando la Reserva Federal continuó aumentando las tasas de interés durante otros seis meses después de que el NASDAQ alcanzara su nivel máximo y solo comenzó a reducir las tasas nueve meses después; los indicadores de la confianza no repuntaron hasta aproximadamente un año después. Esta vez, la Reserva Federal ha reducido las tasas de interés en 50 puntos básicos, y los mercados financieros esperan que las tasas de interés vuelvan a reducirse otros 50 puntos básicos a principios del próximo año. De hecho, el crecimiento del producto en Estados Unidos repuntó después de los episodios de 1987 y 1998, y básicamente no se vio afectado en 2001. En 1987, 1998 y 2001, en varias economías de rápido crecimiento, especialmente Irlanda, España y el Reino Unido, y los rápidos aumentos de los precios y los fuertes incrementos de la inversión residencial en relación con el PIB superan incluso los observadores durante el auge de la vivienda en Estados Unidos. El aumento sostenido de las tasas de interés de intervención ya ha contribuido a un cierto enfriamiento de estos auges de la vivienda, y es probable que los acontecimientos recientes en el sector tengan un efecto moderador aún mayor, sobre todo si se restringe la disponibilidad de crédito. Dado que los rápidos aumentos observados en algunos países han suscitado la preocupación en torno a posibles excesos, parecería conveniente favorecer cierto enfriamiento, si no es demasiado fuerte ni demasiado acelerado. No obstante, la Reserva Federal redujo las tasas de interés rápidamente. Además, las crisis de 1998 y 2001 tuvieron su origen en eventos ocurridos fuera del sistema financiero estadounidense. En cambio, el estallido de la burbuja de la tecnología de la información en 2000 ocurrió antes de una recesión corta y un largo periodo en que los mercados se mantuvieron a la baja, tal vez por que la turbulencia financiera estaba relacionada con una reevaluación fundamental de las perspectivas con respecto a la rentabilidad; finalmente a pesar de la aplicación de un sólido estímulo monetario y fiscal, la demanda tardó algún tiempo en recuperar dinamismo y los valores de los activos en volver a alcanzar relaciones precio-beneficio más normales. En general, la actividad en el resto del mundo ha seguido una evolución similar a la de Estados Unidos. En el análisis del personal técnico del FMI publicado en la edición de abril de 2007 de *Perspectivas de la economía mundial* se observan desbordamientos significativos de las tasas de crecimiento del producto estadounidense hacia el resto del mundo. Además, en estudios anteriores se señala que los precios mundiales de la vivienda siguen una evolución similar a la de los Estados Unidos.

En estudios recientes preparados por el personal técnico del FMI las condiciones financieras se han identificado como el principal vehículo de transmisión de las turbulencias en Estados Unidos hacia el resto del mundo.

Escasez de oferta en los mercados petroleros

La oferta en los mercados petroleros mundiales se mantiene en niveles muy bajos, y la capacidad excedentaria sigue siendo limitada, los shocks en la oferta o el recrudecimiento de las tensiones geopolíticas podrían empujar nuevamente con fuerza los precios, lo que provocaría rápidamente un aumento de la inflación global. El impacto subsiguiente en el producto podría ser más moderado que en los años setenta, porque las economías consumen menos energía y el fortalecimiento de la credibilidad de la política monetaria ha anclado más firmemente las expectativas inflacionarias. Hasta la fecha la economía mundial ha podido absorber la escalada sostenida de los precios del petróleo en los últimos cinco años sin sufrir un impacto pronunciado. No obstante, si bien la capacidad de la OPEP se ha ampliado (en particular en Arabia Saudita) y los Estados del Golfo han emprendido diversos proyectos de inversión a gran escala, la reacción de la oferta global al reciente repunte de los precios ha sido más bien lenta por el momento, en parte debido al aumento de la demanda que ha empujado el precio de las inversiones en nueva capacidad en el sector petrolero y a la incertidumbre en torno al clima de inversión en algunos países productores de petróleo. **Además, la demanda de productos petroleros ha seguido creciendo, especialmente en los países de mercados emergentes de rápido crecimiento, y la escasez de capacidad de refinación es una limitación creciente.** Por lo tanto, la caída de los precios del petróleo en el segundo semestre de 2006 resultó temporal, y los precios alcanzaron niveles sin precedentes en el verano de 2007. En este momento, los mercados esperan que los precios se mantengan alrededor de su nivel actual hasta finales de 2008, pero la incertidumbre sigue siendo alta, y los precios de las opciones parecen indicar que existe una posibilidad en seis de que los precios superen los \$95 dólares el barril durante este periodo.

Desequilibrios mundiales

La persistencia de los profundos desequilibrios mundiales sigue planteando un riesgo inquietante para la economía mundial. Según las proyecciones, el déficit en cuenta corriente de Estados Unidos se reducirá ligeramente al 5 ½% del PIB este año y el próximo, ya que se beneficiará de la reciente depreciación efectiva real del dólar de EE.UU. y del crecimiento más equilibrado de la demanda a escala mundial. No obstante, si damos por supuesto que los tipos de cambio efectivos reales no variarán y que se mantendrán las políticas actuales, el déficit de Estados Unidos aún permanecerá cerca de este nivel en 2012, equivalente al 1.5% del PIB mundial. Según las proyecciones, los superávits en cuenta corriente de los países exportadores de petróleo se reducirán a medida que estos países aumenten el gasto. Sin embargo, el superávit en cuenta corriente de China ha experimentado un fuerte incremento en los últimos trimestres, y se proyecta que se ubicará al 12% del PIB en 2008 y se mantendrá en un nivel alto a mediano plazo. Por lo tanto, el superávit en cuenta corriente de los mercados emergentes de Asia proyectado para 2012 llegará hasta el 1 ¼% del PIB mundial.

Los profundos y persistentes desequilibrios suscitan dos preocupaciones principales. En primer lugar Estados Unidos podría tener más dificultades para obtener los flujos de financiamiento necesarios para cubrir los déficits en cuenta corriente, lo que provocaría un ajuste desordenado, un fenómeno poco probable pero muy costoso. En segundo lugar, la persistencia de grandes desequilibrios comerciales podría recrudecer las presiones proteccionistas.

En este momento cabe preguntarse en qué medida ha afectado la reciente evolución de los mercados financieros a los riesgos de un ajuste desordenado. En los últimos años, la economía estadounidense se ha beneficiado de entradas voluminosas de capital, atraídas por la aparente complejidad y la seguridad que ofrece el sistema financiero de Estados Unidos, así como la solidez en la que se fundamenta la economía estadounidense. Si se produjera un “ajuste ordenado”, el déficit en cuenta corriente de Estados Unidos se reducirá paulatinamente a través de la combinación del equilibrio de la demanda y nuevas variaciones de los tipos de cambio, y se financiaría sin causar dificultades. No obstante, en los últimos años los inversionistas en Estados Unidos han obtenido rendimientos más bajos por sus activos que en otros países, debido a la depreciación del dólar de EE.UU. y al ritmo más lento de apreciación de los precios de los activos frente a otros mercados. Por lo tanto, la composición de las entradas de flujos hacia Estados Unidos ha cambiado con el tiempo a favor de los instrumentos de alto riesgo y alto rendimiento. Durante la reciente turbulencia financiera, los inversionistas extranjeros aparentemente se alejaron de las obligaciones de deuda garantizadas y volvieron a refugiarse en los bonos públicos estadounidenses más seguros y más líquidos. Aún no pueden determinarse claramente cuáles serán las consecuencias a largo plazo de los acontecimientos. Cabe señalar que en los últimos trimestres, una proporción alta de los flujos netos de capital hacia Estados Unidos procedía de fuentes oficiales. Algunos inversionistas oficiales también han adoptado estrategias de inversión más activas, como la canalización de las reservas hacia los fondos soberanos de inversión.

Adaptarse a las entradas voluminosas de divisas

Durante el último año, un gran número de países de mercados emergentes y en desarrollo han experimentado niveles históricamente altos de entradas netas de divisas a través de las cuentas corriente y de capital. El reciente aumento de los flujos de capital privado hacia los países de mercados emergentes ha sido particularmente espectacular.

En términos de dólares de EE.UU. los flujos brutos se han incrementado fuertemente en los últimos años, hacia niveles que duplican los máximos registrados en 1996, poco antes de la crisis de Asia. En parte, las cifras brutas reflejan el proceso sostenido de diversificación financiera transfronteriza.

El aumento de los flujos netos hacia los mercados emergentes ha sido menos pronunciado; no obstante, los flujos de capital alcanzaron niveles sin precedentes durante el periodo 2005-06, repuntaron aún más en el primer semestre de 2007 y, según las proyecciones, se mantendrán en niveles altos en cifras agregadas, a pesar de la reciente turbulencia en los mercados financieros.

La abundancia de recursos de divisas brinda la enorme oportunidad de impulsar el crecimiento a largo plazo si se utilizan con prudencia. Los países también deberán hacer frente a importantes retos macroeconómicos a corto plazo para la gestión de las caudalosas entradas de divisas. Si la flexibilidad cambiaria es limitada, el aumento de las entradas netas de divisas puede generar velozmente un rápido incremento del crédito, fuertes subidas de los precios de los activos internos, el recalentamiento de la economía y, eventualmente, presiones inflacionarias. Al permitir la apreciación del tipo de cambio se acrecienta el grado de control monetario, pero también puede provocar la pérdida de competitividad y limitar las oportunidades de exportación. Otro reto relacionado con los anteriores es evitar la acumulación de vulnerabilidades frente a la salida brusca de los flujos, una preocupación suscitada por la reciente turbulencia en los mercados financieros mundiales. Si bien estos

retos son generales, los diferentes grupos de países se enfrentan a situaciones internas y externas diferentes, que afectan a las diversas opciones de política económica.

Clasificación de los países

El mundo se divide en dos grandes grupos de países: economías avanzadas, y países emergentes y en desarrollo. Esta clasificación no se basa en criterios estrictos, económicos o de otro tipo, sino que ha ido evolucionando con el tiempo a fin de facilitar el análisis presentando los datos en forma razonablemente significativamente.

En estos grupos no se incluyen actualmente algunos países, como Cuba y la República Democrática Popular de Corea, porque no son miembros del FMI y este no efectúa un seguimiento de la evolución de sus economías, o porque aún no se han compilado completamente bases de datos, como en el caso de San Marino, país clasificado en el grupo de economías avanzadas, o Araba, los Estados Federados de Micronesia, Islas Marshall, Palau y la República de Montenegro, países que integran el grupo de países en desarrollo. Cabe señalar asimismo que, debido a la falta de datos, en la composición de grupos de países no se incluyen Bosnia y Herzegovina, Brunei Darussalam, Eritrea, Iraq, Liberia, la República Islámica de Afganistán, Serbia, Somalia y Timor-Leste.

En el presente informe, el término “país” se usa no solo para referirse a entidades territoriales que constituyen un Estado según la acepción de esa palabra en el derecho y el uso internacionales, sino también para referirse a entidades territoriales que no son Estados, pero para las cuales se mantienen datos estadísticos en forma separada e independiente.

Economías avanzadas

Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, El Reino Unido, Singapur y Suecia.

Economías en desarrollo

Argentina, Bangladesh, Bolivia, Brasil, Chile, China, Costa Rica, Ecuador, Egipto, El Salvador, Filipinas, Ghana, Guatemala, Honduras, India, Indonesia, Kenya, Malasia, México, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, la República Islámica de Irán, Sri Lanka, Tailandia, Turquía, Uganda, Uruguay, Venezuela y Zambia

“Las economías de mercado no se regulan por si mismas. No se pueden simplemente dejar en piloto automático, especialmente si uno requiere asegurarse de que todos disfruten de los beneficios. Sin embargo, no es fácil administrar una economía de mercado. Como un malabarista, se debe responder constantemente para equilibrar los cambios económicos. El undécimo plan quinquenal de China da una hoja de ruta para esa respuesta. El mundo observa con asombro y esperanza a medida que las vidas de 1.3 mil millones de personas continúan transformándose”.

La globalización económica tiende a instituir mercados sin fronteras; en la sociedad civil se movilizan diversas demandas que desbordan los límites nacionales, como la defensa de los derechos humanos.

La búsqueda del equilibrio ecológico, la oposición a la política neoliberal (por efectos de sus dictados en efectos de su pobreza) contra la marginación y la desigualdad, por un comercio justo y equitativo, por una política económica coordinada, por la defensa de los

derechos de los pueblos indígenas, contra el capital especulativo, por la búsqueda de soluciones y alternativas al problema de la deuda externa, contra la circulación y la expansión del capital transnacional especulativo, por el impulso a las políticas sociales en los planes del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, por la paz mundial, contra el desempleo, por mejoras en la salud, y la educación. Todas estas son aspiraciones de valoración de las empresas aspiraciones de los de las naciones que hoy más que nunca han generado movilizaciones que desbordan las fronteras nacionales e internacionales, y que es propicio de análisis peyorativo para la toma de decisiones para cada sector público o privado, y que puede ser uno más u ótro menos, pero al fin al cabo es de repercusión financiera, social y administrativa.

Hoy en día lo que pasa en la economía Alemana, de Japón o de Estados Unidos afecta a las demás economías de manera directa y casi inmediatamente. Basta con leer las evoluciones diarias de las bolsas y los mercados financieros en cualquier periódico. A Alemania se le llama la locomotora Europea, es decir, Europa marcha si Alemania tira. Pero a su vez Alemania necesita de la capacidad de compra y consumo de Estados Unidos. Estos habitualmente están acosados por la competencia de Japón. Además, de este entrelazamiento, que es un claro ejemplo de la desregularización industrial, el nuevo factor de globalización implica que hoy en día se pueda comprar, vender, fabricar en cualquier mercado del mundo.

Pues bien, el esperado crecimiento de la población representa una presión que afecta seriamente al mundo de las inversiones y del trabajo. Después del crecimiento de la población sin medida, los cambios políticos, la seguridad humana ha remplazado al internacionalismo clásico debido a que: **el poder internacional se ha convertido más en una función de la fortaleza económica que del poderío militar.**

El concepto de seguridad humana ha sido redefinido desde el fin de la guerra fría, puesto que las mayores amenazas actuales ya no son las tradicionales, sino las que trascienden las fronteras políticas y que afectan regiones enteras e incluso al mundo en su totalidad.

La caída del telón de acero y el despertar del mundo islámico reviste, como mínimo, una importancia similar, tanto desde punto de vista de retos como de oportunidades para la empresa, y por lo cual constituye este factor.

Como resultado, los países del antiguo bloque soviético, ejercen una presión sobre Europa no sólo de manera política, sino también económica y laboral, que tiene su reflejo entre otros, en las nuevas demandas de capital y de trabajo.

La economía mexicana es un precursor o más bien interdependiente de la economía estadounidense. Donde México prevalece en el mercado por la conexión que existe, sobre todo, la inversión que este prevalece en nuestro país, y que si no existiere una inversión o una canalización en el mercado mexicano, fuera carente de una falta de productividad quebrajante, y que esto ha provocado en cierta forma, ser dependiente de Estados Unidos.

7.1. Crisis económica, guerras, terrorismo y problemas ecológicos

Estos problemas se derivan principalmente de que el desarrollo de las sociedades industrializadas se proyecta sobre la base de alcanzar sus objetivos económicos a costa del agotamiento de los recursos naturales, la contaminación del medio ambiente, el problema demográfico y la distribución altamente desigual de los beneficios materiales y sociales. A

todo ello se le dio el nombre de problemas globales, que no eran problemas de un estado, sino del sistema internacional en su conjunto.

La humanidad tiene que enfrentarse a cuatro problemas serios que se potencian entre sí; el terrorismo, la guerra, la contaminación del medio ambiente y la crisis económica.

Los problemas globales contemporáneos se pueden definir como un determinado nivel alcanzado de contradicciones, desproporciones o desarreglos funcionales en las relaciones entre la naturaleza y el hombre, entre la sociedad y el hombre y entre los propios hombres.

Estos problemas globales son resultado de un determinado nivel de desarrollo de la sociedad capitalista, caracterizado por una intensificación de la independencia entre los fenómenos. En este sentido el dinamismo de la actividad científico-técnica y económica que tiene como consecuencia un incremento del uso de los recursos naturales, el impacto negativo creciente sobre el medio, el rápido crecimiento demográfico, la intensificación de las desigualdades en el crecimiento económico, las consecuencias negativas de la urbanización y la revolución en la industria militar.

Ya a finales de los años 60 y comienzo de los 70 se hicieron más visibles los desequilibrios e irracionalidad de estos fenómenos, agudizándose con el tiempo cada vez más. Ya en esta época la humanidad fue teniendo cierta preocupación por el agotamiento de los recursos naturales y los problemas globales, ocupando un lugar importante en la actividad de políticos y académicos. En esta etapa salieron a la publicidad numerosos informes y modelos sobre problemas globales realizados tanto en países desarrollados como subdesarrollados.

El club de Roma fue la primera entidad que empezó a realizar acciones dirigidas a ser una alerta a la Opinión Pública Internacional sobre los problemas globales. Para ello se realizaron una serie de estudios encargados a instituciones económicas.

También se puede decir que en escenario internacional, las grandes contradicciones sociales, económicas y políticas son mayores que nunca en la historia. Eso de que el fin de la guerra fría iba a disminuir esas contradicciones y luchas ha resultado pura farsa. En el mundo actual son estas contradicciones principales las que están marcando los profundos cambios, entre las cuales destacan:

1. Entre el imperialismo y el socialismo.
2. Entre el norte industrializado y el sur cada vez más pobre.
3. Entre las propias potencias imperialistas.
4. Entre el capital y el trabajo.
5. Entre las diversas clases sociales.

El sistema de problemas globales que la humanidad enfrenta hoy se compone de seis subsistemas:

- Problemas económicos.
- Problemas sociales.
- Problemas ambientales.
- Problemas político militares.
- Problemas institucionales.
- Problemas científico técnicos.

7.1.1. Neoliberalismo económico (capitalismo salvaje de mercado)

Algunos analistas aseguran que la crisis que esta atravesando la economía mundial es consecuencia de los ataques del 11 de septiembre, las guerras contra Afganistán e Irak, pero esta afirmación carece de fundamento. La crisis venía ya desatándose inconteniblemente, esta es consecuencia del estruendoso e irreversible fracaso de una concepción económica y política impuesta al mundo: la globalización neoliberal.

La crisis que venía avanzando se precipita de forma inoportuna y abrupta. El liberalismo de los años 70 en base a los estudios de la economía mundial, con los nuevos fenómenos de la transnacionalización de la economía mundial, desarrolla el tema de la interdependencia compleja entre las economías desarrolladas, llamando la atención a la importancia de los fenómenos económicos. En el paradigma liberal o neoliberal el régimen político interno de los estados es importante.

En estos años se empieza a ver un panorama internacional mucho más complejo del que veían los realistas, en este periodo el peso de la sociedad civil, que la integran sociedades no gubernamentales, comienza a jugar un papel importante.

El paradigma liberal o neoliberal se basa fundamentalmente en una doctrina económica que plantea una intervención limitada del Estado, es una forma moderna del liberalismo económico, que defiende la libre empresa, que se opone al capitalismo monopolista de estado y al socialismo. En los últimos años los gobiernos de casi todo el mundo han visto erróneamente en las privatizaciones un instrumento para sanear las finanzas públicas, aumentar la eficiencia del aparato productivo, extender la propiedad de las empresas a una mayor número de ciudadanos y limitar el poder del Estado sobre la economía. Según esta teoría la privatización es una política económica necesaria para fortalecer al Estado al reorientar sus actividades hacia el bien común. Esta política neoliberal se ha tratado de llevar a todos los rincones del planeta.

La evolución de las relaciones internacionales no puede conducir a negar la existencia de estados y de fronteras entre las diversas sociedades que componen los estados. Las características específicas de las relaciones internacionales es la existencia de flujos de comunicación que atraviesan las fronteras. Se pueden definir las relaciones internacionales como aquellas relaciones sociales que atraviesan las fronteras y se establecen entre las diversas sociedades constituidas en Estados o Naciones.

Las relaciones que se establecen entre las diversas sociedades permite cubrir no solo las relaciones intergubernamentales, en las que los actores no son los estados, sino también aquellas que se sitúan a un nivel infragubernamental al considerar como actores a grupos sociales tan diversos como las empresas, las sociedades científicas, las agrupaciones deportivas religiosas, etc.

En consecuencia, otras fuerzas (supranacionales, transnacionales, subnacionales, etc.) se han asentado en el teatro internacional, tendiendo a limitar en numerosos casos, el margen de la maniobra de los estados, como por ejemplo, el auge de las empresas multinacionales y transnacionales.

Estas empresas transnacionales son las entidades principalmente económicas que en sus actividades y operaciones cruzan los límites de varios Estados. No interesa el origen nacional de su capital. Son compañías o empresas privadas de gran tamaño y enorme poder económico cuyo radio de acción rebasa las fronteras nacionales de los países de origen. Tienen alcance mundial, son mega-compañías cuyas ventas anuales son, con frecuencia, mayores que el presupuesto estatal de varios países.

Por eso puede decirse que la globalización representa el crecimiento de vínculos e interdependencias de las economías nacionales, pero bajo el dominio de las grandes empresas transnacionales, siendo estas las agentes que dinamizan el actual modelo de acumulación capitalista, que internacionalizan todas las formas del capital, moviendo este por todo el mundo acorde con sus intereses, creando un mercado globalizado del cual es imposible marginarse.

La globalización es una ley histórica, una realidad objetiva, es una consecuencia del desarrollo de las fuerzas productivas, que tiene fundamentalmente una base científico-tecnológica. En un sentido más amplio se identifica un proceso objetivo del desarrollo del capitalismo, un estado cualitativamente superior a la internacionalización de la sociedad humana y de interdependencia que abarca la economía, la tecnología, los medios de comunicación, la cultura, la política, la sociedad y el medio ambiente, siendo su expresión más pujante sobre los procesos económicos, financieros y tecnológicos.

Consecuencias de la globalización neoliberal

Se presentaban desde mediados del siglo XX dos formas globalizadas opuestas: la capitalista y la socialista. La primera con los Estados Unidos al centro y la otra con la Unión Soviética.

Al derrumbe del campo socialista queda imperando la globalización neoliberal, que exacerba demencialmente las pasiones cuya vileza contrasta con los logros civilizados impensables hasta hace pocos decenios: la computación, clonación, energía nuclear, Internet, etc. **La globalización neoliberal expresa el afán objetivo de los amos del mundo de reducirse en número y multiplicarse en súper fortunas transnacionalizadas al máximo, privatizando todo lo que rinda ganancia y colocando las cotizaciones bursátiles y toda la economía ficticia y especulativa por encima de la economía real que se traduce en bienes y servicios. Se puede decir que el 95% del movimiento de capitales se invierte al año en la economía financiera ficticia, mientras el 5% lo hace en la economía real.**

Este capítulo ficticio hace que se forme una gran burbuja económica, provocada por la compraventa de activos y descuidando la economía real, trayendo como consecuencia que sea insostenible este crecimiento ficticio, acabando por reventar esta burbuja trayendo como consecuencia grandes crisis que arrastran de un país a otro, por estar interconectadas estas economías y a través de la bolsa de valores y los medios de comunicación.

Ejemplo de crisis que han ocurrido en los últimos años.

1990. Estalla la crisis en Japón, por la explosión de la Economía de Burbuja, trayendo como consecuencia quiebras de bancos, corporaciones, aumento del índice de desempleo y demás.

1994. Crisis mexicana.

1997. Estalla la crisis de los tigres asiáticos por Tailandia.

1998. Crisis rusa. Aunque apenas aporta el 2% al PIB mundial hizo bajar en cuestión de horas cientos de puntos a las bolsas de valores de Estados Unidos.

1999. Crisis de Brasil.

Antes del 2000, las 200 empresas transnacionales más importantes concentran el 36% de la producción mundial, mientras que en 1960 controlaban el 17% del PIB planetario. Hoy solo 50 empresas globales dominan el 25% del producto bruto a nivel planetario.

Neoliberalismo es colocar el mundo, que se convierte en una especie de “aldea global” al servicio insolentes de unos pocos “aldeanos” multimillonarios. El neoliberalismo deja al Estado para emitir la moneda, fijar la tasa de interés del movimiento de capital para servirle de gendarme en lo interior y lo internacional, para imponer su propia doctrina neoliberal y sus instrumentos de saqueo a los pueblos. El más peligroso de esos instrumentos es el proyecto del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) que reduciría a la nada la soberanía de los países donde operan las transnacionales que serían como metrópolis internas. El AMI está detenido por la protesta mundial pero su amenaza se mantiene.

Esta política neoliberal de puertas abiertas a que los capitales especulativos atraviesen fronteras, pero pone obstáculos al movimiento de los inmigrantes, además de la poca o nada presencia estatal en control de los precios o satisfacción de demandas salariales de los trabajadores. Como resultado crecen el desempleo, la falta de recursos para la educación, la salud, los problemas sociales, la marginalización y otros.

7.1.2. Peligros de una guerra, terrorismo y narcotráfico

Marx definió que se distinguen las clases sociales por la propiedad sobre los medios de producción, pero la estructura de clases de una sociedad es compleja, las guerras en las relaciones internacionales son también lucha de clases, pues esta no se desarrolla solamente entre burgueses y proletariados, amos y esclavos, sino también en la lucha de clases dominantes de unos estados contra las clases dominantes de otros estados; lo que provoca una lucha de clases horizontal que es la que producen las guerras. Marx desarrolla una gran teoría general de la sociedad que es importante para los estudios de los fenómenos sociales y de las relaciones internacionales.

Las potencias capitalistas de hoy tienen la supremacía internacional, sobre todo Estados Unidos. Tras la desaparición del equilibrio bipolar de la Guerra Fría, el mundo actual se ve sumido en un mar de desequilibrios y déficit que obligaría a muchos países a incrementar sus medidas defensivas para su seguridad nacional. Por esta razón muchos países acuden al rearme para protegerse de las acciones de esa grande y ambiciosa potencia mundial que es Estados Unidos.

La creación de armas especiales acrecentará la precisión de las armas, tanto nucleares como no nucleares, con lo que las técnicas militares se aplicarán en nuevas direcciones.

Los círculos militares norteamericanos consideran posible, en las actuales condiciones internacionales de unipolaridad política y militar de Washington, imponer al mundo una política de fuerza y afianzar por un periodo el rango de superpotencia de Estados Unidos. Los estrategas estadounidenses suponen que ninguna potencia actual podría enfrentar o cuestionar de modo decisivo el enorme poderío militar de Washington en los próximos 25 años.

En la isla de Guam, Océano Pacífico, el ejército norteamericano desplegó en agosto del 2000 decenas de misiles cruceros como una señal de la capacidad de las fuerzas misilísticas del imperio para alcanzar cualquier punto en la región Asia-Pacífico en muy pocas horas. Este despliegue de misiles cruceros fue el primero realizado fuera del territorio continental de Estados Unidos.

Con esta escalada, a pesar de los contactos y negociaciones al mas alto nivel entre las dos Coreas para la reunificación de la península, Estados Unidos consigue perpetuar el clima de tensión en torno a las Coreas, conjuntamente con las amenazas de guerra contra China y Rusia; lo que certifica la persistente mentalidad de Confrontación y Guerra Fría de los círculos de poder norteamericanos contra la única parte del mundo que concentra tres estados socialistas tras el derrumbe de ese sistema social en el este de Europa.

Las potencias mundiales están tratando de controlar, hasta cierto punto, los armamentos, impidiendo la proliferación de armas de exterminio masivo, pero es contradictorio, pues por un lado les conviene esto; ya que controlan el armamentismo en el Tercer Mundo, impiden que otros estados tengan armas de exterminio masivo mientras ellos no hacen reducciones importantes.

Otro problema que está de moda es el terrorismo, sobre todo después de los sucesos del 11 de septiembre. El terrorismo existe desde la antigüedad, donde existían sociedades secretas que practicaban lo que hoy se conoce como terrorismo. Después de los 60 y los 70, el terrorismo ha ido en aumento, también por los vínculos transnacionales que se han creado entre estos grupos, creándose redes terroristas internacionales, lo cual es una amenaza para todos. Ejemplo de ellos son los grupos Al Qaeda y Verdad Suprema.

Estas redes internacionales tienen la posibilidad de hacer un terrorismo transnacional que puede cometer acciones de envergadura como las del 11 de septiembre, pero el peligro que representan estos terroristas es, sobre todo, el que las armas de exterminio masivo caigan en sus manos.

También existe en este mundo globalizado, las mafias del narcotráfico, que son el centro de la criminalidad global, y siguen existiendo mafias que se ocupan del tráfico de mujeres, de objetos de arte, armas, etc. La droga es el segundo producto básico en el mercado mundial después del petróleo.

Todos estos factores planteados anteriormente atentan contra la paz y la seguridad mundial y el paradigma realista confirma su teoría de que la guerra y los problemas entre las Naciones siempre han existido y existirán por el resto de la historia.

7.1.3. Problemas ecológicos

la civilización industrial en los últimos treinta años esta produciendo serias amenazas de contaminación del medio ambiente. Esto tiene que ver con la irracional explotación de la naturaleza. Los países socialistas mostraron también unos signos terribles de contaminación ambiental, contaminación de grandes ciudades. El planeta tiene una capacidad limitada para soportar ciertos desarrollos industriales y muestra de ello son las afectaciones a la capa de ozono, cuya disminución es gravísima pues amenaza con acabar la vida en la Tierra.

Se esta produciendo un efectivo calentamiento atmosférico, el aumento de la temperatura en el planeta con la posible consecuencia de producir desertificación y aumento de los niveles del mar por el derretimiento de los polos, comenzándose a inundar países enteros.

Hay mares y ríos afectados por el problema de la contaminación, hay deforestación y disminución de especies animales y vegetales. El agotamiento de los recursos naturales no renovables es producto del consumo y derroche extraordinario de la civilización occidental capitalista que protagoniza Estados Unidos.

Son las empresas transnacionales los autores principales de la contaminación ambiental, sin importarles las consecuencias para la humanidad. Contar con la concurrencia y el lucro significa promover la producción e invitar a deshacerse de productos y objetivos pasados de

moda para la adquisición continua de nuevos, que significa estimular los consumos con el consiguiente aumento de la energía utilizada y de los residuos. La contaminación es la consecuencia directa.

Desde hace años se hacen esfuerzos para que todos los gobiernos de las naciones del planeta conozcan y valoren en la importancia del medio ambiente en el desarrollo de la humanidad. El organismo internacional que principalmente se encarga de lograr esta meta es la Organización de las Naciones Unidas, ONU que realiza reuniones en todo el mundo para alcanzar acuerdos entre la mayoría de las naciones.

Entre esos convenios destacan las Declaraciones de las Conferencias de Medio Ambiente Humano (Estocolmo, 1972) y de Medio Ambiente y Desarrollo (Río de Janeiro, 1992). En esta última, los líderes mundiales adoptaron el Convenio Marco de la ONU sobre Cambio Climático, en el cual se inscribe lo que se conoce como Protocolo de Kyoto, documento legal aprobado el 11 de diciembre de 1997 en la ciudad de Kyoto en Japón, tras intensas deliberaciones.

En el Protocolo de Kyoto se había acordado que los países industrializados o desarrollados deben ser los primeros en adoptar medidas para controlar las emisiones de gases de efecto invernadero. Deberán entre los años 2008 y 2012, reducir el 5% de las emisiones de esos gases que contribuyen al calentamiento de la Tierra. Según el protocolo, los países en vías de desarrollo no están legalmente obligados a cumplir esa meta.

Para que el acuerdo entrara en vigor debía ser ratificado por los países industrializados causantes del 55% de las emisiones de estos gases. Los Estados Unidos de Norteamérica, país que produce más contaminación, se retiró del protocolo en el año 2001, bajo el argumento de que las medidas acordadas dañarían su economía; y que países en vías de desarrollo, como India y China, también son grandes emisores de gases efectos invernaderos.

Para el año 2002, en la Cumbre Mundial para el Desarrollo Sostenible, realizada en Johannesburgo, África, se esperaban grandes avances. Lamentablemente, Estados Unidos, Australia, Mónaco y Liechtenstein, cuatro de los 34 países participantes en los primeros debates del Protocolo insistieron en no ratificarlo.

En el 2004, después de dos años de deliberaciones y análisis, Rusia ratificó el Protocolo. Con esa posición favorable, el 16 de febrero de 2005, el Protocolo de Kyoto, entró en vigor. El 7 de diciembre de 2004 Venezuela lo ratificó y se unió así, a los pueblos comprometidos en la realización de aportes para garantizar un planeta con menos contaminación.

7.2. A las puertas de una crisis global

La economía mundial esta en el umbral de una crisis mundial. América Latina no ha podido recuperar aún el nivel del producto por habitante que tenía en 1980. El neoliberalismo ha conducido a la economía mundial al borde de una catástrofe, el desastre social y económico es inminente.

El 41% de la población en edad laboral a nivel mundial se encuentra desempleada o subempleada, se calcula que unos 140 millones de personas en edad laboral en el mundo se encuentran en situación de desempleo. Unos 300 millones de personas dependen del sector normal, sin seguridad social, seguros, derechos a jubilación ni derechos laborales ante la invalidez o la disminución de la capacidad laboral.

Al menos 80 millones de niños se ven obligados a trabajar y en algunos países hasta el 25% de los niños menores de 15 años son económicamente activos. 1,500 millones de personas

en el mundo viven en la extrema pobreza. En África el 50% de la población vive en estas condiciones, en América Latina, según las estadísticas oficiales de la CEPAL, el 46% de la población está clasificada como pobre y 98 millones de indigentes en nuestra región indican que uno de cada cinco latinos americanos es un indigente.

La pobreza crece también en los países desarrollados y se calcula que en Estados Unidos y Europa el 15% como mínimo, de la población vive en condiciones de pobreza.

La economía mundial en otoño del 2000 tenía un 4.2% de crecimiento, en marzo del 2001 era ya de 3.4% y en septiembre del 2001 era del 2.7%; cayendo progresivamente de 4.2% al 2.7% en menos de un año.

En Estados Unidos en el otoño del 2000 el crecimiento era de 3.2% y en septiembre del 2001 bajó al 1.5%. En Japón ocurre algo parecido, de 1.8% en el otoño del 2000, baja a 0.2% en septiembre del 2001. En la zona del euro en igual periodo, baja de 3.4% a 1.9%. Los tres centros de la economía mundial venían cayendo en su ritmo de crecimiento a menos de la mitad en menos de un año.

7.3. Variables y fenómenos económicos

Las variables y fenómenos económicos más comunes, son aquellos que relacionan a nuestro país México con la Economía Mundial como los son:

- Los países más poblados.
- Los países más extensos.
- El PIB nominal per cápita.
- Su ubicación como exportador.
- El monto de las exportaciones.
- Su ubicación como importador.
- El nivel del PIB real.
- El PIB mundial.
- La deuda externa.
- La fuerza eléctrica.
- La producción de plata.
- La producción de petróleo crudo.
- Los ingresos por turismo.
- La llegada de turistas.
- La producción de acero.
- La tasa de desempleo.
- Las tasas de interés internacionales.
- Las tasas de inflación internacionales.
- Las tasas de deflación internacionales.
- Los índices de las Bolsas Internacionales de Valores.
- Las tasas de devaluación internacionales.
- Etcétera.

CAPITULO VIII

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

México tiene firmados ocho tratados de libre comercio con veinticuatro países como sigue:

1. En 1992 se firmó el Tratado de Libre Comercio México-Chile.
2. En 1994 se firmó el Tratado de Libre Comercio México-Colombia-Venezuela.
3. En 1994 se firmó también el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: México-Estados Unidos de Norte América-Canadá. Constituye un mercado de más de cuatrocientos millones de consumidores y operaciones por más de cuatro billones de dólares al año.
4. En 1995 se firmó el Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.
5. También en 1995 se firmó el Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.
6. En 1996 se firmó el Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua.
7. En 2000 se firmó el Tratado de Libre Comercio México-Israel.
8. También, en el año 200 se firmó el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, que incluye 15 países europeos: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Luxemburgo, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Portugal, Suecia, Países Bajos y el Reino Unido.

Todos éstos tratados se pueden describir de la siguiente manera:

8 Tratados de Libre Comercio 24 países

Continente Americano

1. Estados Unidos de Norte América.
2. Canadá.
3. Chile.
4. Colombia.
5. Venezuela.
6. Costa Rica.
7. Bolivia.
8. Nicaragua.

Continente Asiático

1. Israel.

Continente Europeo

1. Alemania.
2. Austria.

3. Bélgica.
4. Dinamarca.
5. España.
6. Finlandia.
7. Luxemburgo.
8. Países Bajos.
9. Reino Unido.
10. Francia.
11. Grecia.
12. Irlanda.
13. Italia.
14. Portugal.
15. Suecia.

México ha orientado su política exterior y diversificado los campos de acción de su estrategia comercial, adecuándose a las necesidades de la actual realidad como partícipe activo del proceso globalizador.

Desde mediados de los años noventa del siglo pasado, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha sido estrategia económica fundamental para México. Estados Unidos es el principal destino de las ventas mexicanas en el exterior, de las cuales casi el 90% se coloca en ese mercado, que se ha convertido en el factor esencial del crecimiento económico del país.

Sin embargo, el interés de México, no se agota en los ámbitos del TLCAN. En el amplio escenario de la globalidad se desplazan las relaciones económicas a los países de América Latina y el Caribe. En este proceso México intenta diversificar sus mercados para disponer de contrapesos frente a sus socios del norte (lo que no es fácil de lograr).

Por ello, su incorporación al Grupo de los Tres, con Colombia y Venezuela; como la firma de los tratados bilaterales con Chile, Bolivia, Costa Rica, Nicaragua, Triángulo del Norte de Centroamérica y las negociaciones con el MERCOSUR, han demostrado que no obstante la firma del Tratado Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, México busca fortalecer sus lazos con América Latina, que en el pasado fueron marginales.

MERCOSUR, por su parte, desde antes de su constitución en 1991, ha tratado de superar coyunturas económicas, comerciales y políticas adversas, para convertirse en el tercer bloque comercial del mundo y un importante polo de atracción de inversión extranjera directa, aún en sus momentos de crisis como las que se produjeron en el periodo de 1999-2001.

El 31 de marzo de 1995, México y MERCOSUR decidieron iniciar las pláticas formales de negociación que los llevaran a la firma de un acuerdo comercial. A partir de esa fecha se han realizado diversas reuniones. En un inicio, el planteamiento fue prorrogar los acuerdos bilaterales que cada uno de los países del MERCOSUR tenía con México, renegociando estos acuerdos bajo el formato “4+1” y conciliar compensaciones al amparo del Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo.

“Art. 44. Del tratado de Montevideo de 1980. Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinos a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.”

En la reunión celebrada en agosto de 1996 en Montevideo, Uruguay, las partes coincidieron en la firma de una Acta que contuvo puntos de conciliación para facilitar las siguientes reuniones, referidas a reglas de origen, acceso a mercados, procedimientos aduaneros, etc. Sin embargo, la problemática de la negociación nace desde la visión del acuerdo a que aspiran cada una de las partes. México ha manifestado su interés por firmar un Acuerdo de Libre Comercio de amplio espectro, que además de incorporar bienes, incluya servicios, inversión, propiedad intelectual y compras gubernamentales.

En contraposición, el MERCOSUR ha expresado su interés en un acuerdo limitado, que siga el formato de un acuerdo de complementación económica conforme a lo previsto por ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), en el que se pueden asumir compromisos en materia de accesos preferenciales para determinados productos, así como en diversas disciplinas comerciales como reglas de origen, régimen de salvaguardas, solución de controversias, entre otras, y donde no estaría incluida una zona de libre comercio, o sea, que sería un acuerdo de tipo selectivo y recíproco.

Como los desacuerdos persistieron en materia de preferencias, solución de controversias y reglas de origen las negociaciones, además de las dificultades del MERCOSUR en presentar una posición negociadora única, las negociaciones se detuvieron a finales de 1997. A fin de no afectar los flujos de comercio con los países de la subregión, México avanzó en negociaciones bilaterales con cada uno de los países miembros. Se ampliaron y profundizaron Acuerdos de Complementación Económica, en el marco de la ALADI y se firmó un Tratado de Libre Comercio con Uruguay.

En la Cumbre de Presidentes del MERCOSUR, celebradas el 5 de julio de 2002, en Buenos Aires, Argentina, se llegó a la firma del Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Partes del MERCOSUR, que establece el compromiso de crear un Área de Libre Comercio, partiendo de los acuerdos bilaterales celebrados o a celebrarse que serán objeto de negociaciones periódicas para eliminar los gravámenes, restricciones y demás obstáculos que afecten el comercio recíproco.

También en esta instancia se dieron por concluidas las negociaciones desarrolladas para concretar un Acuerdo sobre el Sector Automotor entre México y MERCOSUR que permitirá una efectiva integración sectorial, así como un importante desarrollo de los intercambios comerciales recíprocos de los productos de esa industria.

Así se formalizaron los resultados de estas negociaciones en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, para que sean incorporadas a los ordenamientos jurídicos nacionales.

En julio de 2002 quedó suscrito en el marco de ALADI el **Acuerdo de Complementación Económica** entre los Estados Partes del MERCOSUR y México, registrado como **ACE 54**. Este Acuerdo estará vigente hasta que sea sustituido por el Acuerdo de Libre Comercio entre MERCOSUR y México, que se sigue negociando en el marco de este instrumento.

Forman parte del presente Acuerdo de Complementación Económica, los siguientes Acuerdos:

Los Acuerdos celebrados o que se celebren por México con cada uno de los Estados Partes del MERCOSUR en el marco del Tratado de Montevideo de 1980. Esto soluciona el problema de las sucesivas prórrogas de plazos para estos Acuerdos. El Acuerdo en el sector automotor, y todos los otros acuerdos que se celebren entre MERCOSUR y México en el marco de este Acuerdo.

Los objetivos de este Acuerdo son:

- Crear un Área de Libre Comercio, mediante la eliminación de gravámenes, restricciones y demás obstáculos que afecten el comercio recíproco a fin de lograr la expansión y diversificación de los intercambios comerciales.
- Establecer un marco jurídico que permita ofrecer seguridad y transparencia a los agentes económicos de las Partes.
- Establecer un marco normativo para promover e impulsar las inversiones recíprocas y promover la complementación y cooperación económica.

Para apoyar las acciones tendientes a incrementar los intercambios comerciales de bienes y servicios, se estimularán entre otras, las siguientes iniciativas:

- La promoción de reuniones empresariales y otras actividades complementarias que amplíen las relaciones de comercio e inversión entre los sectores privados de las Partes.
- El fomento y apoyo de las actividades de promoción comercial, tales como: seminarios, misiones comerciales, simposios, ferias y exposiciones comerciales e industriales.
- El desarrollo de actividades de facilitación del comercio, y el intercambio de información, sobre políticas comerciales.

Asimismo el 26 de septiembre de 2002, se firmó en el marco de ALADI el **Acuerdo de Complementación Económica, ACE 55**, con el objeto de sentar las bases para el establecimiento del libre comercio en el sector automotor y de promover la integración y complementación productiva de sus sectores automotores, el que será incorporado al futuro Acuerdo de Libre Comercio que se prevé firmar entre el MERCOSUR y México.

Con este acuerdo se busca incrementar sustancialmente las corrientes de comercio en dicho sector, ello se logrará a través de la eliminación de aranceles y cupos durante un periodo de transición hasta el 30 de junio de 2011.

La cobertura del acuerdo a automóviles son; vehículos comerciales livianos, camiones y chasis con motor y cabina, camiones tractores, ómnibus, carrocerías, remolque y semiremolques, tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas y autopartes.

El Acuerdo incluye disposiciones sobre normas de origen en lo que toca a calificación y determinación de origen de un bien, emisión de certificados de origen y procesos de verificación, control y sanciones.

En cuanto a las reglas de origen, salvo excepciones, será considerando originario el bien:

- Obtenido en su totalidad o producido enteramente en el territorio de una Parte Signataria
- Producido enteramente en territorio de una Parte Signataria exclusivamente de materiales que califican como originarios;
- Elaborado utilizando materiales no originarios, siempre que resulte de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria de forma que el bien se clasifique en una partida diferente a la de dichos bienes materiales según la NALADISA.

- Elaborado utilizando materiales no originarios que no cumplieron con lo dispuesto en el literal precedente, siempre que resulte de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria de forma que el valor de los materiales no originarios no exceda del 50% del valor del bien.

Los materiales originarios del territorio de cualquiera de las Partes Signatarias, utilizados en la producción de un bien en el territorio de otra parte Signataria, serán considerados originarios del territorio de esta última, es decir, que se aplica el concepto de acumulación de origen.

Este acuerdo automotor estará en vigor hasta tanto sea sustituido por un Acuerdo de Libre Comercio entre MERCOSUR Y México.

En la Cumbre del MERCOSUR, Celebrada en Puerto Iguazú, Argentina, el 8 de julio de 2004; México solicitó formalmente su ingreso a dicho bloque como país Asociado. Fue aceptado, pero hasta que no se firme un Tratado de Libre Comercio, quedará en un ambiguo estatus de “País Observador”.

La calidad de Asociado, significa acceso a un trato comercial preferencial, aunque sin los beneficios arancelarios con que cuentan los miembros del Bloque.

Se calcula que las negociaciones podrían tardar alrededor de un año, aunque ya está el antecedente del Tratado de Libre Comercio con Uruguay y los Acuerdos de Complementación Económica 54 y 55 con MERCOSUR, como se ha señalado.

Acuerdos de México con los países del MERCOSUR:

Desde 1980 México pertenece a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), organismo intergubernamental que promueve la integración de la región en los ámbitos económico y social.

Mediante la suscripción de múltiples acuerdos en el marco de ALADI el gobierno mexicano ha negociado preferencias en su mayoría de de 100% para la casi totalidad de los productos del universo de clasificación arancelaria de bienes.

Entre estos acuerdos, por su cobertura y difusión destacan los celebrados con los países que forman parte del MERCOSUR.

México-Argentina: Acuerdo de Complementación Económica, ACE no. 6

Este acuerdo rige desde el año de 1987 y plantea la duración indefinida del mismo. Durante su vigencia, las preferencias acordadas son aplicadas a la importación de los productos llegados del país signatario importador de conformidad con la legislación interna de cada país.

En 1993 se firmó el Protocolo de Adecuación, por el cual se adecúa a la NALADISA (Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración basada en el Sistema Armonizado) la clasificación de los productos negociados y consolidados en un solo texto las disposiciones del Acuerdo. En el año 2001 se firmó el Duodécimo Protocolo Adicional que incorpora preferencias arancelarias y normas sobre preservación, normas técnicas, medidas sanitarias y algunos requisitos específicos de origen.

El Decimotercer Protocolo incorpora Solución de Controversias y el Decimocuarto tratamientos preferenciales a los productos del sector automotor.

México-Brasil: Acuerdo de Complementación Económica ACE no. 53

El 2 de mayo de 2003 entró en vigor el ACE 53 suscrito en julio de 2002. Este Acuerdo restablece un marco preferencial para el comercio entre los dos países que desde 1998, en el ámbito de ALADI-comercio bilateral salvo para productos del sector automotor se regía exclusivamente por la Preferencia Arancelaria Regional (PAR).

En el actual Acuerdo se establece Tratado Nacional para las mercancías originarias de las Partes y la eliminación no arancelarias tanto a exportaciones como importaciones.

México-Paraguay: Acuerdo Alcance Parcial Renegociación del Patrimonio Histórico. AAP.R no. 38

Rige desde 1984 y es de duración indefinida. En 1993 se firmó el Protocolo de Adecuación que adecua a NALADISA la clasificación de los productos negociados y consolida el texto y los anexos al programa de liberación.

Sin embargo, algunas de las preferencias pactadas tendrán una duración de diez años (a partir de la fecha de vigencia del Acuerdo) y otras pactadas sin el plazo establecido se consideran prorrogables por diez años previa manifestación expresa de los países.

En el año 2000 se firmó el Protocolo adicional que prorrogó hasta 2001 las preferencias.

México-Uruguay: Tratado de Libre Comercio año 2003

En el año de 1986 México y Uruguay suscribieron el ACE no. 5, que fuera ampliado en varias ocasiones, la última en el año 2001.

El 15 de noviembre de 2003, los presidentes Fox de México y Batle de Uruguay, suscribieron el Tratado de Libre Comercio, culminando el proceso de negociación iniciado un año antes, inscripto dentro del Acuerdo de Complementación Económica entre México y MERCOSUR. Este Acuerdo posibilita la conducción de negociaciones a fin de ampliar y profundizar los acuerdos entre México y los países del MERCOSUR, sin cerrar la posibilidad de efectuar negociaciones del bloque.

El Tratado de México-Uruguay es un instrumento amplio e integral con disciplinas modernas para el intercambio de bienes y servicios, así como para estimular y desarrollar las inversiones.

CAPITULO IX

LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA A SIETE AÑOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

A siete años de la firma del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) es posible obtener algunas conclusiones sobre la evolución de las relaciones comerciales de ambas regiones. Con el objeto de evaluar el comercio entre ambas regiones, en el mercado de este acuerdo comercial de 1995 a 2005, se subdividió en dos periodos: antes del tratado comercial (1995-2000) y después del mismo (2001-2005).

Una dificultad al analizar las relaciones comerciales de México con la Unión Europea deriva del hecho de que ambos socios han experimentado varios cambios estructurales durante los últimos decenios. En el caso de la Unión, sus gobiernos e instituciones han dado

prioridad al proceso de integración interna. En 1995, la Unión Europea incrementó a 15 el número de participantes y a 25 en 2004. a principios de los años noventa comenzó un proceso de integración monetaria que culminó en el establecimiento pleno del euro en 2002, aunque tres países miembro (Dinamarca, Suecia y el Reino Unido) no entraron en la zona del euro.

Por su parte, México, un país de desarrollo económico medio con abundantes recursos naturales, es uno de los principales exportadores de petróleo y cuenta con cierta base industrial y de servicios. El país comparte con Estados Unidos 3,000 kilómetros de frontera y mantiene una relación económica intensa. **Desde 1982, el gobierno mexicano ha instrumentado una serie de reformas para privatizar, desregular y abrir la economía.**

Después de la crisis de 1986 y 1994-1995, las reformas se profundizaron. La economía de México es hoy una de las más abiertas del mundo. En 1986 el país firmó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT; por sus siglas en inglés), hoy es miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y desde 1994 firmó con Estados Unidos y Canadá el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

9.1. Desempeño económico de México

En los últimos años, el comercio exterior de México ha evolucionado muy rápido, especialmente después de la firma del TLCAN. La participación de las exportaciones en la demanda total del país cambió de 6.5% en 1988 a 15.8% en 2004 y las importaciones aumentaron de 5.5% de la oferta total en 1988 a 16.8% en 2004. **Sin embargo, la evolución del comercio exterior no generó un aumento en las tasas de crecimiento del PIB y el empleo.** Ambas variables han mostrado tasas de crecimiento bajas y volátiles. **En consecuencia, la emigración mexicana hacia Estados Unidos ha crecido de manera exponencial en los últimos años, lo que produce uno de los mayores flujos de remesas en el mundo.**

La economía mexicana presenta comportamientos asimétricos entre sus sectores, las clases sociales y regiones.

Las ramas rentables, donde dominan la inversión extranjera y las grandes corporaciones nacionales, crecen con relativa rapidez. Las ramas industriales dinámicas, como ciertos alimentos y bebidas, algunos textiles, maquinaria, productos metálicos y eléctricos, tienen un alto desempeño exportador. Varias de estas ramas operan con el modelo de la maquila y, junto con el petróleo, son las líderes de las exportaciones de México. Sin embargo, los sectores que sirven al mercado interno o que dependen del gasto gubernamental han quedado retrasados. Durante el proceso de cambio estructural, los vínculos entre los sectores se redujeron o han desaparecido.

El país exhibe una aguda concentración del ingreso; los salarios reales son bajos y perdieron gran parte de su poder adquisitivo desde comienzos de 1980, al mismo tiempo que unos cuantos millonarios mexicanos aparecen en la lista de los hombres más ricos publicada por la revista *Forbes*. Regionalmente, México está dividido en dos partes: en el norte y el centro-norte del país la actividad económica está floreciendo y toma lugar un proceso claro de integración con Estados Unidos, mientras que el centro y el sur-sureste se estancan.

Debido a su cercanía geográfica y a su poderío económico, Estados Unidos tiene un peso determinante en las relaciones económicas, políticas y culturales externas de México. Ese país es el principal inversionista extranjero en México, y gran proporción de las

exportaciones y las importaciones va a o proviene de él. Los ciclos económicos y financieros de Estados Unidos influyen con fuerza en el comportamiento económico de México. El crecimiento de varias ramas dinámicas, por ejemplo la automovilística, se determina básicamente por las estrategias globales de las corporaciones de Estados Unidos. El peso mexicano está atado al dólar estadounidense. El TLCAN, el tratado comercial más importante para México, abrió también la posibilidad para otros países de usar a México como plataforma para ingresar en el mercado estadounidense.

9.2. El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México

el tratado comercial entre México y la Unión Europea se suscribió a fines de 1999 y está vigente desde julio de 2000. Las negociaciones para la firma de este acuerdo tienen una larga historia. Los antecedentes se remontan a los años setenta.

En 1991, México inició y sostuvo un acuerdo marco de cooperación con la entonces Comunidad Económica Europea (CEE). Este acuerdo no produjo modificaciones en la relación bilateral debido a los cambios en el mundo (como la caída de la Unión Soviética) y al hecho de que México y la CEE continuaron con sus restricciones comerciales.

En mayo de 1995, México y la Unión Europea iniciaron rondas de negociación para establecer un nuevo tratado que debería incluir el diálogo político, la cooperación amplia y la liberalización comercial bilateral en el marco de la OMC. En México, la negociación requirió de un esfuerzo de coordinación interinstitucional, en un periodo en el que los empresarios mexicanos estaban ocupados con la crisis financiera de 1994-1995 y con los desafíos del TLCAN. La pequeña participación de las exportaciones a Europa en las totales mexicanas no contribuyó a hacer atractivo un tratado comercial con la Unión.

Entre los estados miembro de la Unión Europea había opiniones divergentes respecto a un tratado comercial con México. En los extremos había una visión favorable de España y Portugal, y una posición abiertamente desfavorable de Francia, en donde se pensaba que México podía perjudicar su política agrícola. Otros países eran indiferentes al tratado. No obstante, el gobierno de México asumió como prioridad la aprobación del tratado de la Unión Europea buscó reforzar la cooperación y el diálogo político.

En 1997, ambas regiones suscribieron tres documentos preliminares: un acuerdo general de asociación económica, concertación política y cooperación; un acuerdo interino sobre asuntos relacionados con el comercio, y una declaración conjunta que establecía las bases para una negociación futura sobre servicios, movimientos de capital y propiedad intelectual. La Unión Europea condicionó el tratado comercial a la consolidación de un acuerdo general de asociación económica, concertación política y cooperación. México se interesaba principalmente en el comercio. Después de varias rondas de negociación, el Tratado de Libre Comercio se firmó y está vigente desde julio de 2000. La parte sobre concertación política y cooperación opera desde marzo de 2001. Para México, la novedad que introdujo este Tratado fue la inclusión de preocupaciones políticas y de cooperación.

En el TLCUEM, los bienes comercializables se clasifican en dos categorías principales: bienes industriales y productos agrícolas. Para los bienes industriales, parte principal del comercio bilateral, el Tratado propugna una supresión general de barreras arancelarias y no arancelarias; asimismo, fija fechas diferentes de desmantelamiento para México y la Unión Europea, lo cual se consideró una concesión al primero dada la asimetría de la relación. En julio de 2000, la Unión Europea eliminó aranceles de importación a 82% del valor de las importaciones industriales mexicanas a la Unión, mientras que los aranceles del restante

18% fueron eliminados en enero de 2003. Los aranceles de 48% del valor de los bienes industriales importados por México de la Unión Europea se eliminaron en julio de 2000. En 2003 y 2005, los aranceles de un 11% adicional, en términos de valor, se suprimieron. A comienzos de 2007, todas las importaciones provenientes de la Unión Europea entraron a México libres de Aranceles.

Para el sector agroindustrial, la lista de productos liberados y el calendario de liberación son más complejos. En 2010, la gran mayoría de los productos agrícolas de las dos áreas (alrededor de 95% de las exportaciones agrícolas de México a la Unión Europea y 99% de las exportaciones de la Unión Europea a México) estarán libres de aranceles, pero hay paquetes específicos para productos denominados sensibles. Los vegetales frescos y refrigerados, que se cuentan entre los productos de mayor interés para México, estarán libres de aranceles hasta 2010. Las frutas tropicales y semitropicales han gozado de una ventaja por medio del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea pues, junto con otros productos como el café, el tequila y el mezcal, están libres de aranceles desde 2003. Los jugos tropicales y de uva serán liberados en 2008. En una lista de espera están los productos sensibles como los cereales y sus derivados, los productos lácteos, la carne, el azúcar y las frutas de clima templado.

Los funcionarios gubernamentales de México y la Unión Europea consideraron que el acuerdo constituyó un parteaguas, pues fue el primer tratado comprensivo y ambicioso entre la Unión Europea y un país fuera de su área geográfica de influencia, así como el primero con un país de América Latina. Se subrayó que el Tratado constituiría un instrumento importante para el desarrollo económico, la competitividad y la generación de empleos y que crearía oportunidades nuevas para las empresas en ambas regiones. Para el presidente Ernesto Zedillo, el Tratado con la Unión Europea equilibraría las relaciones económicas, financieras y políticas con el mundo y consolidaría las capacidades de negociación de México en la arena internacional.

9.3. Comportamiento relativo de la Unión Europea y México

La población total de los 15 países miembro de la Unión Europea (UE15), antes de la ampliación de 2004, era de 386 millones de habitantes, mientras que la de México era un poco más de 100 millones.

En 2004 el PIB de la UE15 fue de 8,225.6 millones de euros de 1995, mientras que el PIB de México fue de 303,661 millones (también en euros de 1995). Por tanto, el PIB de México representó sólo 3.7% del PIB de la UE15.

En 2004 había 172 millones de empleados en la UE15 y 32 millones en México (datos de cuentas nacionales). Así, la productividad del trabajo fue de 48,000 euros (de 1995) en la UE15 y 9,000 euros en México. La productividad de la UE15 era cinco veces la de México. Por países, la productividad relativa del trabajo con México en 2004 oscilaba entre 2.3 veces para Portugal (seguido por Grecia y España con 3.4 y 3.6, respectivamente) y 8.6 para Luxemburgo. Alemania y Francia tenían seis veces la productividad del trabajo de México.

Ambas zonas, la UE15 y México, han mostrado tasas de crecimiento bajas en el último decenio. En promedio, el PIB creció 2.3 y 2.7 por ciento durante 1995-2004 en la Unión Europea y México, respectivamente. El PIB de México fue más volátil respecto al de toda la UE15 y al de cada uno de sus países. Las tasas de crecimiento promedio entre los países de la UE15 fueron desiguales. Mientras Alemania e Italia crecieron, en promedio, menos de

2%, Luxemburgo e Irlanda lo hicieron en 6 y 8 por ciento, respectivamente. El crecimiento se redujo del periodo 1995-2000 al 2001-2004 para cada uno de los países, con excepción de Grecia. Para la UE15, el crecimiento cayó de 2.8% en 1995-2000 a 1.6% en 2001-2004, mientras que en México el crecimiento promedio cayó de 3.6 a 1.6 por ciento.

Los precios han crecido más rápido en México que en la UE15. Para 2004, el deflactor implícito del PIB (DIPIB), con base 1995=100, alcanzó 302 en México mientras que el de la UE15 sólo llegó a 121. Irlanda y el Reino Unido registraron las tasas de inflación más altas (el deflactor cambió a 148 y 153, respectivamente), mientras Alemania y Austria mostraron tasas de inflación cercanas a cero (el índice cambió a 101 y 106, respectivamente). Respecto al de México, el DIPIB de la UE15 (1995=100) cambió de 1.0 en 1995 a 0.4 en 2004, mientras que los deflatores del Reino Unido y Alemania fueron 0.5 y 0.3 del mexicano, respectivamente.

El peso mexicano se devaluó marcadamente frente al dólar y otras divisas en 1994-1995. Desde entonces, dado el rápido incremento de precios en México, combinado con ajustes pequeños en el tipo de cambio, el peso mexicano empezó a sobrevalorarse frente al euro. En 2001 el valor relativo del peso frente al euro, descontada la inflación, medida con el DIPIB, en las dos áreas, era 2.1 veces que el de 1995. Por lo tanto, mientras las exportaciones mexicanas se encarecieron para la zona del euro, las importaciones mexicanas desde Europa se abarataron. Desde 2002 esta situación parece mejorar para México. En 2004 el valor relativo del peso frente al euro había bajado a 1.5.

9.4. Las relaciones comerciales de México

Las exportaciones y las importaciones totales de bienes de México crecieron a un ritmo rápido en 1995-2005.

La tasa de crecimiento promedio de las exportaciones en dólares corrientes fue de casi 11% y las importaciones crecieron en promedio 12%. Las tasas de crecimiento de las exportaciones y de las importaciones fueron notoriamente más altas en 1996-2000 que en 2001-2005. La tasa de crecimiento de las exportaciones fue de 16% en 1996-2000 y sólo de 5% en 2001-2005. En el caso de las importaciones, los valores correspondientes fueron 19 y 5 por ciento. En 2005, el valor absoluto de las exportaciones e importaciones de México era de 214,000 millones de dólares corrientes y de 221,000 millones de dólares, respectivamente.

Por el lado de las exportaciones, el principal socio de México es Estados Unidos. En 2005, 86% de sus exportaciones se destinó a este país. Canadá, su otro socio en el TLCAN, tuvo la segunda participación de las exportaciones mexicanas con 2%. Estos países fueron seguidos por España y Alemania, con poco más de 1% cada uno.

Aunque Estados Unidos siguió manteniendo la parte más grande de las importaciones mexicanas (53% en 2005), hubo cambios importantes. La participación de Estados Unidos cayó 28% con respecto a 1995. Las importaciones de China crecieron de manera exponencial, pues de casi 0% en 1995, representaron 8% de las importaciones mexicanas en 2005. Otros países asiáticos (Japón, Corea del Sur, Malasia, Taiwan y Singapur) también incrementaron su participación en las importaciones mexicanas. Canadá y Brasil son los únicos otros dos países de América con una participación de 3 y 2 por ciento, respectivamente, en las importaciones mexicanas en 2005. Alemania cubrió 4% de las importaciones mexicanas, seguida por Italia, España y Francia, cada país con menos de 2%.

Aunque los europeos capturaron parte de la participación perdida por Estados Unidos, se quedaron muy atrás de lo logrado por los asiáticos.

Las exportaciones e importaciones se concentran en pocos grupos. México se especializa en la exportación de pocas ramas y requiere grandes cantidades de materias primas y maquinaria para exportar. Además, algunas importaciones significativas corresponden a ramas que fueron casi eliminadas después de la liberalización comercial (como papel y cartón, químicos, farmacéuticos y aluminio). Únicamente cuatro grupos, el 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico), el 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios), el 27 (combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación) y el 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos), concentraron 68% de las exportaciones y 54% de las importaciones en 2005. En exportaciones, otros grupos importantes son vegetales y hortalizas, bebidas, vestidos, plásticos y productos metálicos. Estos últimos corresponden a las ramas más dinámicas de la economía mexicana. Los productos manufacturados presentaron el crecimiento más importante en las exportaciones, aunque el grupo 27 creció con rapidez dado el incremento de los precios del petróleo.

Durante 1995-2005, México acumuló su déficit comercial de 46,000 millones de dólares. Su balanza comercial empeoró en el periodo 2001-2005 (el déficit comercial acumulado alcanzó 39,000 millones de dólares). El país tuvo una balanza comercial positiva con Estados Unidos de 307,000 millones de dólares en 1995-2005. Con los principales socios de Asia y Europa, el déficit comercial acumulado es enorme: con Japón y China fue de alrededor de 60,000 millones de dólares con cada uno y con Alemania fue de 44,000 millones. En promedio, durante 1995-2005, la ventaja comercial de México fue negativa, la cual empeoró en 2001-2005. Como con la balanza comercial, la ventaja comercial fue positiva con Estados Unidos (11%) y negativa con los otros principales socios en Asia y Europa. Malasia, Taiwan, Corea del Sur y China enviaron bienes a México sin recibir casi ninguno, de ahí que la ventaja comercial de México con estos países fue de -87% o menos.

En 1995-2005 hubo un déficit acumulado en varios grupos del comercio exterior de México. El grupo 39 (materias plásticas y manufacturas de estas materias) acumuló 73,000 millones de dólares, seguido por el grupo 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos partes de estas máquinas o aparatos) con 40,000 millones de dólares. Otros grupos con un déficit comercial importante (alrededor de 20,000 millones de dólares cada uno) son aquellos que abarcan los productos químicos (grupo 29), papel y cartón (grupo 48) y diversas manufacturas de metal (grupo 73). México tuvo un superávit comercial enorme durante 1995-2005 en los grupos 27 (combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación) y 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios), con más de 109,000 millones de dólares en cada uno. También hubo un superávit comercial de alrededor de 20,000 millones de dólares en los grupos 62 (prendas y complementos de vestir excepto los de punto), 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico), 94 (muebles, mobiliario medico-quirúrgico, artículos de cama y similares) y 7 (legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos).

La desventaja comercial media más grande (-50% o menos) en el periodo 1995-2005 se localizó en los grupos 2 (carne y despojos comestibles), 38 (productos diversos de la industria química), 48 (papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa), 39 (materias plásticas y manufacturas de estas materias), 76 (aluminio y manufacturas de aluminio), 40 (caucho y manufacturas de caucho) y 29 (productos químicos orgánicos). México tiene una clara ventaja comercial (más de 50%) en los grupos 7 (legumbres y hortalizas, plantas,

raíces y tubérculos), 22 (bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre), 27 (combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación), 94 (muebles, mobiliario medico-quirúrgico, artículos de cama y similares) y 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios).

9.5. Relaciones comerciales con la Unión Europea

La relación comercial entre México y la UE15 es asimétrica. Las exportaciones del primero a la UE15 representaron una parte diminuta del PIB de esta última.

En 2005, las exportaciones mexicanas contabilizaron 0.07% del PIB de la UE15. Sólo las exportaciones mexicanas a España, Irlanda, los Países Bajos, Bélgica y Portugal superaron 0.1% del PIB respectivo de cada país. En 2004, las importaciones mexicanas desde la UE15 contabilizaron 3% del PIB de México. En 2005, las exportaciones mexicanas a la UE15 representaron 4.2% del total de exportaciones de México. Esta participación no cambió de 1995 a 2005. En este último año, las importaciones a México desde la UE15 representaron 11.2% del total de sus adquisiciones. La participación de las importaciones creció 20%. En consecuencia, México acumuló en 1995-2005 un déficit comercial con la UE15 de 102,000 millones de dólares, con una ventaja comercial negativa de -46%.

En 2005, España y Alemania concentraron 58% de las exportaciones mexicanas a la UE15. Ambos países incrementaron de manera significativa su participación durante el periodo 1995-2005. El Reino Unido y los Países Bajos le siguieron (aunque el Reino Unido perdió participación). Francia, Italia y Bélgica perdieron varios puntos porcentuales de participación en las exportaciones mexicanas a la UE15. Finlandia registró una participación muy pequeña en las exportaciones mexicanas, pero esta participación creció más rápido durante 1995-2005.

Alemania absorbió 35% de las importaciones de México de la UE15 en 2005, aunque perdió 5 puntos porcentuales de participación entre 1995 y 2005. Italia y España representaron de manera combinada 28% de las importaciones mexicanas, y ambos países incrementaron su participación en el periodo. Otra vez, aunque no de modo tan drástico como con las exportaciones. Francia perdió participación en las importaciones mexicanas de la UE15. El incremento en las participaciones de las importaciones de Portugal y Luxemburgo fue notable; no obstante, continúan siendo más pequeñas. Al contrario Suecia, Austria y Finlandia tuvieron un incremento significativo con una participación en las importaciones entre 1 y 4 por ciento en 2005.

Por grupos, las exportaciones mexicanas a la UE15 están encabezadas por el grupo 27 (combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación), que contabilizó 33% del total en 2005. Le siguen el grupo 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios), con 15%, y el grupo 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos) con 12%. Los tres grupos concentran 60% del total. Los combustibles minerales y los vehículos también incrementaron su participación durante 1995-2005. Es importante señalar el incremento en la participación de alrededor de 400% de los vehículos automóviles, instrumentos y aparatos de óptica, fotografía (grupo 90), productos fotográficos o cinematográficos (grupo 37) y caucho y manufacturas de caucho (grupo 40). Las exportaciones mexicanas a la UE15 muestran la misma especialización que las exportaciones totales, pues predominan los combustibles minerales, los productos

metalmecánicos, los eléctricos y electrónicos, los productos químicos y, en menor proporción, los productos agroindustriales.

En cuanto a las importaciones mexicanas desde la UE15 en 2005, sólo tres grupos concentraban 45% de éstas: el grupo 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos) con 21%, el grupo 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico) con 13% y el 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios) con 11%. Un caso especial es el grupo 27 (combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación) en el que México está exportando petróleo crudo e importando productos procesados. Estas importaciones han crecido exponencialmente durante los últimos 10 años (la participación creció 1,700%). Otros grupos cuya participación creció más que 100% fueron el grupo 33 (aceites esenciales y resinoides; preparaciones de aceites esenciales) y el grupo 30 (productos farmacéuticos). Aunque en menor medida que el comercio mexicano total, el mismo tipo de grupos tiende a dominar las relaciones comerciales con la UE15. México exporta bienes que requieren la importación de materias primas y maquinaria.

Alrededor de 80% de las exportaciones e importaciones del comercio con la UE15 de México se dirigen o provienen de cuatro o cinco países, respectivamente. España y Alemania dominan las exportaciones mexicanas por grupos.

Las exportaciones de combustible mineral a España contabilizan 83% del total de las exportaciones mexicanas de ese rubro a la UE15 en 2005 y 84% de todas las exportaciones mexicanas a España. El 92% de las exportaciones mexicanas de vehículos a la UE15 fueron a Alemania, lo que representó 54% de las exportaciones a ese país.

Las importaciones por grupos hacia México, aunque menos concentradas, están dominadas por Alemania. Este país es el primer exportador a México de los principales grupos, con algunas excepciones como España (combustibles minerales y muebles), Italia (hierro y acero) y Francia (aceites esenciales). Para el grupo 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos), Alemania concentró 46% de las importaciones mexicanas del grupo de la UE15 y este grupo representó 28% de las importaciones mexicanas desde Alemania. En las importaciones de vehículos (grupo 87), Alemania contabilizó 62% de las importaciones mexicanas desde la UE15, y esas importaciones representaron poco menos de 20% de las importaciones mexicanas desde Alemania.

Como se ha señalado, en 1995-2005 México tuvo una balanza comercial acumulada negativa con la UE15 de 102,000 millones de dólares. En 2001-2005, el déficit con la UE15 (64,000 millones de dólares) fue mayor el déficit de 1995-2000, lo mismo ocurrió para cada uno de los países miembro. México tuvo un déficit comercial negativo acumulado con todos los países de la UE15, excepto con los Países Bajos y Portugal. El déficit acumulado fue encabezado por Alemania que contabilizó 43% del total, seguido de Italia y Francia, cada uno más de 13% del déficit acumulado. Para Suecia, el Reino Unido, España e Irlanda este déficit representó entre 3 y 7 por ciento del déficit comercial de México con la UE15. La desventaja comercial de México con la UE15 en 1995-2005 alcanzó -46%. Las relaciones comerciales relativas más desfavorables de México con los países de la UE15 (ventaja comercial menor que -80%) ocurrieron con Finlandia, Suecia, Austria e Italia. La desventaja comercial con Alemania fue de -60%, mientras que con España fue de alrededor de -10%.

Para los principales grupos, el mayor déficit comercial entre ambas regiones ocurrió en el grupo 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes

de estas máquinas o aparatos) con 32,000 millones de dólares o 31% del déficit total acumulado. A este grupo le seguían los grupos 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes) y 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios) que juntos añadieron otro 30% del déficit acumulado. Entre los grupos principales, México presenta una balanza comercial acumulada positiva en el grupo 27 (combustibles minerales) de alrededor de 12,000 millones de dólares. Otros grupos con balanza acumulada positiva, todos con menos de 700 millones de dólares, son el 9 (café, té, yerba mate y especias), el 7 (legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos), el 8 (frutos comestibles, cortezas de agrios o de melón) y el 26 (minerales, escorias y cenizas). Para cada grupo, excepto combustible mineral y algunos productos marginales, el segundo periodo muestra en general una balanza comercial acumulada más desfavorable para México.

La desventaja comercial de México con la UE15 es menor a -80% en los grupos 48 (papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa), 98 (importación de mercancías mediante operaciones especiales), 33 (aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería de tocador o de cosmética), 40 (caucho y manufacturas de caucho) y 38 (productos diversos de la industria química). México tiene una desventaja comercial entre -50 y -70 por ciento en los grupos 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios), 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos) y 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes). México tiene una ventaja comercial positiva de más de 90% en los grupos 9 (café, té, yerba mate y especias), el 8 (frutos comestibles, cortezas de agrios o de melón) y el 7 (legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos). En combustibles minerales, la ventaja comercial positiva alcanza 80 por ciento.

La realización de pruebas formales respecto de las relaciones comerciales entre las dos áreas puede ser difícil debido a que, como ya se ha dicho, las exportaciones de México hacia la UE15 tienen una pequeña participación en el PIB de esta última, mientras que las importaciones de México desde la UE15 representan un porcentaje mayor del PIB del primero, aunque la UE15 no es el principal abastecedor de México. Además, el periodo de estudio es corto, lo cual limita el uso de retrasos. Por último, ambas regiones presentan bajas tasas de crecimiento con un ciclo económico acentuado. Sin embargo, se trató de determinar la dependencia de las relaciones comerciales respecto al comportamiento del PIB y otras variables mediante correlaciones, elasticidades producto de las exportaciones e importaciones, y regresiones para el periodo 1995-2005.

Los coeficientes de correlación muestran que en 1995-2005 el PIB de México está más correlacionado con las exportaciones de la UE15 hacia éste, que el PIB de la UE15 con las exportaciones de México hacia ésta. Esto también se cumple para cada uno de los países de la UE15, con la excepción de los Países Bajos, Austria y Luxemburgo. Una correlación negativa entre el respectivo PIB y las importaciones desde México puede observarse con Bélgica, Francia e Italia, mientras que con Alemania y España las correlaciones positivas son relativamente altas. Los coeficientes de correlación entre el PIB de México y sus importaciones desde la UE15 (y sus países) son siempre positivos. Para toda la Unión y los tres socios principales de la UE15 de México (Alemania, Italia y España), los coeficientes de correlación PIB de México-importaciones de la UE15 son altos, mayores a 88%. Las importaciones de Francia están relativamente menos correlacionadas.

Las elasticidades con tasas de crecimiento compuestas para el periodo de estudio arrojan resultados en cierto modo contradictorios respecto a las correlaciones. La elasticidad

exportaciones de México-PIB de la UE15 es mayor que la elasticidad de las importaciones de México de la UE15-PIB de México.

Con un crecimiento del 1% del PIB respectivo, las exportaciones de México hacia la UE15 crecerían casi 4% en el periodo 1995-2005, mientras las importaciones hacia México de la UE15 crecerían sólo 1.8% en 1995-2004. No obstante, las elasticidades exportaciones de México-PIB países europeos varían mucho. Para Finlandia, Alemania y Dinamarca estas elasticidades son mayores a 11. Para España y el Reino Unido son de 2.9 y 1.9, respectivamente; mientras que Italia y Francia presentan una elasticidad negativa: -2.5 y -1.6, respectivamente. Las elasticidades importaciones de los países de la UE15-PIB de México son más consistentes. Todas ellas son mayores que 1.

España e Italia tienen una elasticidad de importaciones mayor que 2, mientras que para Alemania, el Reino Unido y Francia están por debajo de 1.5.

La mayor elasticidad importaciones desde un país de la UE15-PIB de México es de Portugal con 6.9.

Se realizaron pruebas econométricas preliminares para el periodo 1995-2005. Se utilizaron los logaritmos de las exportaciones e importaciones mexicanas hacia y desde la UE15 como variables dependientes. Las variables independientes, también en logaritmos, fueron el PIB de la UE15 (o México), los precios relativos entre la UE15 y México, el tipo de cambio euro-peso y la productividad relativa del trabajo. Con base en los 15 países se ejecutaron regresiones con mínimos cuadrados ordinarios y tres especificaciones de panel de datos: diferencias ortogonales de Arellano-Bond, efectos fijos y efectos aleatorios.

El tipo de cambio (euro por peso) tiene una elasticidad positiva y significativa para las exportaciones mexicanas hacia la UE15 (y sus países). Éste también fue el caso para el tipo de cambio y las importaciones mexicanas desde la UE15 (y sus países) pues, para pesos por euro, el coeficiente del tipo de cambio es positivo.

La productividad relativa del trabajo (la productividad del trabajo de la UE15 o sus países dividida entre la productividad del trabajo de México) fue significativa sólo para las exportaciones mexicanas con efectos fijos y efectos aleatorios, aunque el signo negativo, el teóricamente correcto, sólo aparece en los efectos fijos. Para las exportaciones mexicanas hacia la UE15, el coeficiente de los precios relativos (el índice de precios de la UE15 o sus países dividido entre el índice de precios de México) sólo fue significativo y negativo (un signo teórico incorrecto) con los efectos aleatorios. El coeficiente del PIB de la UE15 (la elasticidad PIB de la UE15 o sus países de las exportaciones mexicanas hacia aquélla) es significativa y positiva para todas las regresiones en papel (en un rango de 1.5 a 4.5), lo cual muestra que el crecimiento de la UE15 promueve las exportaciones mexicanas hacia los países de la Unión, aunque como se anotó las exportaciones de México son poco importantes para los países de la UE15.

En el caso de las importaciones mexicanas desde la UE15, el coeficiente de la productividad del trabajo no es significativo en las cuatro regresiones calculadas. El coeficiente de los precios relativos es significativo y positivo para las tres regresiones de panel, aunque el signo positivo es teóricamente incorrecto (una tasa de crecimiento positiva de los precios de los precios en la UE15 relativa a la tasa de crecimiento de los precios en México generaría un crecimiento de importaciones desde la UE15). Finalmente, el coeficiente del PIB mexicano es significativo y positivo para las cuatro regresiones: el crecimiento del producto mexicano genera un crecimiento en las importaciones desde la UE15 (el rango de elasticidad del PIB fue entre 3.0 y 3.8).

Por tanto se puede concluir que, en los últimos 25 años, México experimentó un profundo proceso de privatizaciones, desregulaciones y liberalización comercial. Hoy el país es una economía muy abierta, con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá desde 1994. El comercio exterior ha florecido, pero aún no arrastra el crecimiento del producto y del empleo. Las asimetrías entre los sectores, los grupos sociales y las regiones aumentaron. Las ramas exportadoras controladas por las multinacionales y las grandes corporaciones mexicanas han venido creciendo, mientras otras ramas languidecen.

Después de varios intentos y algunas reticencias de países de la UE15, México firmó en 2000 el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Se incluyeron capítulos de diálogo político y cooperación. Este tratado implica una supresión acelerada y total de aranceles y barreras no arancelarias en los productos industriales, aunque México ha dispuesto de un periodo más amplio para dismantelar su sistema arancelario. Para los productos agrícolas, el ritmo ha sido más lento y la UE15 puso en una lista de espera diversos productos denominados sensibles.

El PIB de México es una pequeña fracción del PIB de la UE15, mientras que su productividad del trabajo equivale a sólo 20% del de la Unión. Ninguno de los países de la UE15 tiene una productividad menor que la de México. En 1995-2005, el crecimiento en ambas regiones fue bajo (y aún más bajo en 2001-2005), con un crecimiento de México un poco mayor, pero más volátil. **Los precios crecieron más rápido en México, lo que implicó que los precios relativos con la UE15 fueran aumentando. El peso, después de su enorme devaluación en 1994, se ha sobrevaluado frente al euro: las exportaciones (importaciones) mexicanas hacia (de) la zona euro se han encarecido (abaratado).**

El comercio exterior de México creció a un ritmo rápido de 1995 a 2005, con las importaciones aumentando algo más rápido. En el periodo 2001-2005, el comercio exterior mexicano se desaceleró de manera considerablemente. Estados Unidos es el principal socio comercial externo de México. La Estructura de las exportaciones mexicanas por país no tuvo cambios notables. Sin embargo, Estados Unidos ha perdido participación en las importaciones de México a favor de los países asiáticos, encabezados por China. Los países de la UE15 sólo capturaron una pequeña porción de la caída de la participación de Estados Unidos.

El análisis por grupos muestra que el comercio exterior de México se concentra en unos cuantos: máquinas, aparatos y material eléctrico; vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios; combustibles minerales, aceites minerales, y reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos. México también, exporta productos agrícolas, bebidas y algunos textiles. El país depende de materias primas importadas y maquinaria para poder exportar. En 1995-2005, México acumuló un déficit comercial elevado con el mundo, compuesto por un superávit enorme con Estados Unidos, así como un déficit con Asia y los países europeos. El déficit comercial empeoró en 2001-2005. México tuvo una ventaja comercial positiva con Estados Unidos, y una negativa con el resto del mundo, encabezada por los países asiáticos. El déficit acumulado de México se concentra en materias plásticas y manufacturas de estas materias, y en reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos. México tiene un superávit en combustibles minerales y en vehículos. La desventaja comercial extrema corresponde a carne y productos químicos diversos, y la ventaja comercial mayor a vegetales comestibles y bebidas.

Las importaciones de México desde la UE15 son mucho más importantes como porcentaje del PIB de México, que las exportaciones de éste hacia la UE15 en el PIB de la UE15 y sus países. Además, estas exportaciones representan una proporción también mucho menor de las exportaciones totales mexicanas, que la de las importaciones desde la UE15 hacia México de sus importaciones totales, México tiene un déficit comercial acumulado y una ventaja comercial negativos con la UE15. Ambos empeoraron en 2001-2005. El comercio de México con la UE15 se concentra en pocos países: España y Alemania dominan las exportaciones mexicanas hacia la UE15, y Alemania, Italia y España tienen la participación principal de las importaciones mexicanas desde esta región.

Es notable la caída de la participación de Francia en las exportaciones y en las importaciones, mientras que algunos países pequeños de la UE15 incrementaron su participación en ambas variables.

El patrón de importación para exportar está presente también en las relaciones comerciales de México con la UE15. Las exportaciones mexicanas hacia ésta las encabezan, de modo creciente, combustibles minerales, vehículos y maquinaria y dispositivos mecánicos. Las importaciones mexicanas desde la UE15 están lideradas por maquinaria y dispositivos mecánicos, maquinaria eléctrica y equipo, y vehículos. España es el principal importador de combustible mineral de México, pero es también el principal exportador de este grupo de productos. Alemania concentra las importaciones de vehículos a México. Por grupo, Alemania y España dominan las exportaciones mexicanas hacia la UE15, mientras Alemania concentra las importaciones.

Los logros donde hay un déficit comercial acumulado con la UE15 durante 1995-2005 son maquinaria y dispositivos mecánicos, maquinaria eléctrica y vehículos. Para estos grupos, la desventaja comercial promedio es elevada. Por el lado del superávit acumulado, sólo destacan por su monto los combustibles minerales, seguidos del café, los vegetales y las frutas. En combustibles minerales, la ventaja comercial promedio alcanzó 80 por ciento.

El PIB de México guarda mayor correlación con las exportaciones de la UE15 hacia México que el PIB de la UE15 con las exportaciones de México hacia la UE15. Esto se cumple para la mayoría de los países de la Unión. Una correlación negativa PIB-importaciones de México aparece para Francia e Italia, mientras que para Alemania y España la correlación positiva es relativamente alta. Los coeficientes de correlación del PIB-importaciones de México desde la UE15 y sus países son siempre positivos, y para la propia UE15 y Alemania, Italia y España son elevados. Las importaciones de Francia están poco correlacionadas. Las elasticidades compuestas modulan los resultados de correlación. Las elasticidades exportaciones de México a la UE15-PIB de la UE15 son mayores que las elasticidades importaciones desde la UE15-PIB de México. Pero las elasticidades exportaciones de México-PIB de UE15 y sus países varían mucho entre los países de la UE15. Las elasticidades importaciones desde la UE15 y sus países hacia México-PIB de México son siempre mayores que uno.

Los resultados de regresiones muestran que el crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia la UE15 y de las importaciones mexicanas desde la UE15 se promueve por el incremento del PIB en las dos regiones, respectivamente, con una mayor elasticidad PIB para las exportaciones mexicanas. La productividad relativa del trabajo y los precios relativos no determinaron las exportaciones y las importaciones mexicanas, mientras que los movimientos en el tipo de cambio tuvieron una influencia significativa en ambas. Por tanto, las correlaciones, las elasticidades directas y las regresiones muestran que México y la Unión Europea son dependientes uno del otro. La productividad relativa del trabajo

insignificante y el signo incorrecto de los precios relativos pueden adicionarse a esta dependencia.

Sin embargo, México es quizá más dependiente de la Unión Europea. Primero, México importa desde la UE15 independientemente de los precios relativos y de las mejoras en la productividad relativa. Segundo, la mayor dependencia proviene del tipo de bienes que México compra a la UE15 (productos y maquinaria metálica y eléctrica, principalmente), y de algunos de los bienes en los cuales México tiene una balanza positiva con la UE15, como los combustibles minerales y los productos agrícolas. Por último, la importancia relativa de las transacciones mutuas entre México y la UE15 en los respectivos productos refuerza la idea de que México es más dependiente; sin embargo, tiene mayores desequilibrios con otras partes del mundo que con Europa.

Resumiendo, las relaciones comerciales México-Unión Europea no son las más importantes ni las más dinámicas para México. Estas relaciones son asimétricas y desfavorables para México. En contra de lo que se esperaba, esta situación empeoró después de la firma del TLCUEM. Estas relaciones se concentran en pocos países y productos. La estructura de exportaciones e importaciones mexicanas con el mundo y con la UE15 muestra un país que está exportando bienes agrícolas, materias primas y algunos productos industriales, que requieren altas importaciones de materias primas y maquinaria. **Dados los bajos niveles de productividad del trabajo, la supresión de todos los aranceles a los productos industriales entre las dos zonas resulta injusta para México, y esto se ilustra con el enorme déficit comercial acumulado de éste respecto de la Unión Europea.**

En los pasados siete años, desde que entró en vigor, las grandes expectativas de los funcionarios de ambas regiones no se materializaron. La liberalización comercial con la Unión Europea y otras partes del mundo se mostró ineficaz para promover el crecimiento y el empleo en México.

CAPITULO X

DE LA ORDEN CEPALINA DEL DESARROLLO AL NEOESTRUCTURALISMO EN AMÉRICA LATINA

La economía latinoamericana del desarrollo surge, como la anglosajona, después de la segunda guerra mundial. Sin embargo, a diferencia de esta última, se ocupa de países políticamente independientes, en muchos casos, desde la primera mitad del siglo XIX. Estos países disponían, a mediados del siglo XX, de un sistema industrial de bienes de consumo, de ciertas infraestructuras, de un sistema de educación superior y de investigación científica de los que carecían los países africanos y asiáticos recién independizados que habían inspirado la economía del desarrollo anglosajona.

A pesar de esta importante diferencia, la relación que los economistas del centro establecían –y en muchos casos todavía establecen– con los de la periferia era de índole colonial. Albert Hirschman explica bien esta situación con el caso del economista y asesor económico francés Jean Gustave-Seneuil, a quien el gobierno chileno contrató en 1853 como asesor oficial y para impartir cursos de economía en la Universidad de Chile, en Santiago. **Con su prestigio de sabio extranjero logró que se promulgara una ley bancaria que otorgaba libertad total para fundar un banco a cualquier persona**

solvente. A todos los bancos se les permitió emitir moneda con la única limitación de que los billetes de banco en circulación no excedieron 150% del capital del banco emisor. En materia de comercio exterior, como buen defensor del *laissez faire*, logró que el nivel de protección se redujera ampliamente.

En el mundo académico infundió un celo doctrinario a sus estudiantes, que más tarde se convirtieron en políticos.

Los discípulos de Courcelle-Seneuil, quienes aplicaron de modo escrupuloso sus recomendaciones, fueron responsables de la inflación secular, del retraso industrial y del control extranjero de los principales recursos naturales de Chile. Pero el de Courcelle-Seneuil no es un caso aislado. Los países del centro donde apareció primero la ciencia económica se convirtieron en exportadores de un producto particular, el experto económico extranjero, firmemente convencido de que gracias a sus conocimientos de la ciencia económica podía explicar la problemática económica y aportar las soluciones correctas en cualquier país del mundo, y con más razón en los subdesarrollados.

Frente a la arrogancia del experto extranjero se encuentra la actitud de sumisión y de autodesprecio de muchos de los economistas del mundo subdesarrollado, quienes lo esperan con ansiedad, convencidos de que sus consejos serán una medicina mágica que resolverá todos sus problemas. Contra este estado de cosas, a finales de los años cuarenta reaccionó un grupo de economistas latinoamericanos (Raúl Prebisch, Celso Furtado, Juan F. Loyola, Aníbal Pinto, Jorge Ahumada, Osvaldo Sunkel, entre otros), agrupados en torno a la recién creada **Comisión Económica para América Latina, CEPAL**. Ellos conformaron lo que Furtado denominaría después la *orden cepalina del desarrollo*, cuya misión principal era la de tratar de liberarse de ideas ajenas para dejar de explicar, por analogía con las economías del centro, la problemática de la periferia. En pocas palabras, se trataba de que por primera vez en la historia del pensamiento económico, como señaló Furtado, los economistas del centro no tuvieran el monopolio de la explicación del mundo.

10.1. El auge y la declinación de la economía latinoamericana del desarrollo

La contribución de la CEPAL a la historia del pensamiento económico debe partir del “reconocimiento de que se trata de un cuerpo analítico específico, aplicable a condiciones históricas propias de la periferia latinoamericana. El objetivo es combinar un método en esencia histórico e inductivo con la referencia abstracto-teórica que constituye la teoría cepalina del subdesarrollo periférico latinoamericano. La CEPAL busca relaciones diacrónicas, históricas y comparativas que se prestan más al método inductivo que a una heurística positiva.

Sin duda alguna, Furtado fue el pensador latinoamericano que más hizo por darle a la teoría de la CEPAL una legitimación histórico-inductiva, pese al dominio de la economía estándar que se tornó cada vez más lógico-deductiva. Para Furtado había que evitar caer en lo que llama *ilusión económica*, es decir, “la reducción de la sociedad a un modelo y la traducción de un proceso histórico en términos de un elegante sistema de ecuaciones diferenciales”. Por supuesto, Furtado “recurrió abundantemente a su capacidad lógico-deductiva, pero siempre partió de los hechos históricos y su tendencia a repetirse, y no de la presunción de un comportamiento racional”. Sus libros sobre la historia económica brasileña y latinoamericana constituyen obras primordiales del pensamiento cepalino, en las que se destacaba la importancia de entender el subdesarrollo como un contexto histórico específico que exige teorización propia, idea en abierta contradicción con los postulados de

la economía estándar. En su libro *desarrollo y subdesarrollo*, que trata esta idea de manera más amplia, el economista brasileño define el subdesarrollo como un proceso histórico autónomo y no una etapa por la que debían haber pasado necesariamente las economías que alcanzaron un grado superior de desarrollo.

El subdesarrollo resulta de la expansión de la economía industrial europea hacia regiones ya ocupadas, algunas densamente pobladas, con sistemas económicos diversos pero todos de naturaleza precapitalista. Se crean estructuras híbridas, *dualistas*, una parte de las cuales tendía a comportarse como un sistema capitalista y la otra a mantenerse dentro de la estructura previa.

El enfoque histórico de la CEPAL implica un método de producción del conocimiento muy atento al comportamiento de los agentes sociales y a la evolución de las *instituciones*. La importancia de las instituciones, que en el decenio de los noventa se convirtió en un tema fundamental para el estudio del desarrollo en el enfoque anglosajón estándar, estuvo presente desde los primeros trabajos de Furtado. En particular “intenta aprehender el desarrollo como un proceso global: transformación de la sociedad a nivel de los medios pero también de los fines; proceso de acumulación y de ampliación de la capacidad productiva, pero también de apropiación del producto social y de configuración de ese producto; división social del trabajo y cooperación, pero también estratificación social y denominación; introducción de nuevos productos y diversificación del consumo, pero también destrucción de valores y supresión de capacidad creadora. Así, el desarrollo no es sólo acumulación de capital sino también incorporación de progreso técnico, lo que depende de la estructura de clases, la organización política y el sistema institucional. Dicho de otra manera, el estudio del desarrollo se sitúa en el cruce de tres teorías: la de la acumulación, la de la estratificación social y la del poder. En estas condiciones, para Furtado la tarea de los economistas latinoamericanos era “construir un marco conceptual que permita aprehender la realidad social en sus múltiples dimensiones”. Es decir, se trataba de construir un análisis *pluridisciplinario estructural* del desarrollo (incorporando la sociología y la ciencia política) y no un simple análisis económico del desarrollo. A esta tarea se consagró junto con otros grandes economistas latinoamericanos, entre ellos Raúl Prebisch.

A la concepción *evolucionista* rostowiana del desarrollo que priva de todo estatuto teórico a la noción de subdesarrollo, Raúl Prebisch, al frente de los economistas de la CEPAL, opone la idea de una economía internacional dividida entre un centro y una periferia, cuya base objetiva es el sistema de División Internacional del Trabajo (DIT) instaurado en el siglo XIX, en el cual a América Latina, como parte de la periferia del sistema económico mundial, le correspondía producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales. El punto de partida de Prebisch fue la crítica del sistema de DIT, poniendo el acento en las implicaciones del carácter estático de la teoría del comercio internacional, fundada en el principio ricardiano de las ventajas comparativas.

Uno de los corolarios de esta teoría es que el comercio internacional no es sólo un motor de crecimiento al permitir que los países participen mediante el uso más racional de sus propios recursos, sino también un factor de reducción de disparidades de niveles de ingreso entre países. Para Prebisch, los datos empíricos sobre el comportamiento a largo plazo de los precios relativos en los mercados internacionales estaban lejos de confirmar las previsiones de la teoría ricardiana. La evidencia empírica mostraba que, por el contrario, el intercambio internacional había provocado una concentración del ingreso a favor de los países de nivel de productividad y de salarios más elevados. En estas condiciones Prebisch

va a demostrar que la desigualdad distribución de los frutos del progreso técnico y el consecuente deterioro de los términos de intercambio engendran un desequilibrio estructural entre las diferentes naciones, refutando las premisas de la teoría clásica. Para Furtado, ninguna idea significó para la percepción del subdesarrollo como la de la estructura centro-periferia, sacada a la luz por su maestro Prebisch.

Desarrollo y subdesarrollo son entonces comprendidos como el resultado simultáneo que vincula de manera estructural y funcional esta doble realidad, que coexiste en el interior del complejo económico internacional. La política de desarrollo supone en estas condiciones una nueva forma de inserción en la DIT mediante un proceso de industrialización acelerado.

Según la CEPAL, el impulso industrial sólo podía provenir de una modalidad de crecimiento que tuviera como base la ampliación del mercado interno. Para lograrlo, se trataba de definir una estrategia económica de industrialización por sustitución de importaciones capaz de superar lo que los economistas de la CEPAL llamaban *insuficiencias dinámicas* del desarrollo latinoamericano. A este respecto, Furtado escribe que “sería en Brasil donde, junto con Chile, germinarían las ideas de la CEPAL en esa primera etapa. La industrialización brasileña, surgida del colapso de la economía exportadora de materias primas, y reforzada por las exigencias del periodo de guerra, se sentía amenazada por el cambio del entorno internacional. Con la llegada de la misión Abbink se endureció la posición de los que pretendían curar al país de los excesos de una industrialización de altos costos. Las ideas de la CEPAL armaron ideológicamente a los opositores de esa doctrina: la industrialización no sería una opción en sí misma, era la única salida para proseguir con el desarrollo. La estrategia de industrialización por sustitución de importaciones debía acompañarse de la modernización de la agricultura y de una política de ingresos capaces de crear un polo dinámico de desarrollo nacional autosostenido. Para Furtado, la acción estatal en apoyo del proceso del desarrollo constituía el corolario natural del diagnóstico de los problemas estructurales de la periferia subdesarrollada. Su voluntarismo idealista se manifestaba en su inquebrantable fe en una planificación que eliminara por completo la incertidumbre de las decisiones. Furtado no sólo fue un gran economista, sino también un burócrata en el mejor sentido de la palabra, un hombre de Estado, un forjador de políticas públicas que sólo dejó de estar inserto en el aparato estatal cuando la dictadura militar suspendió sus derechos políticos. Así, partiendo de un fuerte voluntarismo idealista apoyado en la convicción de que la razón humana era capaz de imponer su voluntad en la economía y en la sociedad gracias a la planificación, en los años cincuenta la CEPAL prestó apoyo técnico a varios gobiernos latinoamericanos para planificar o programar el desarrollo. En particular, las tecnoburocracias latinoamericanas se beneficiaron mucho del trabajo del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), creado con los auspicios de la CEPAL.

Cuando hacia principios de los años cincuenta las bases del pensamiento cepalino comenzaban a sentarse, el ataque contra esta producción intelectual latinoamericana no se hizo esperar. En Estados Unidos, el gobierno de Dwight Eisenhower no tuvo empacho en referirse a la CEPAL como “una fuente de pensamiento estatista promotor de políticas contrarias a la empresa privada”. En Brasil, la Escuela de Economía de la Fundación Getúlio Vargas (en la que pontificaban los maestros del liberalismo criollo liderados por Eugénio Gudin) invitó a varias personalidades del pensamiento económico conservador para que restaurara la buena doctrina y despejara el ambiente intelectual de las aberraciones cepalinas.

Entre los invitados se encontraba el profesor Jacob Viner de la Universidad de Chicago, uno de los más ilustres especialistas en comercio internacional, quien después de una semana de estancia en Brasil se sintió autorizado para denigrar la obra de Prebisch en los siguientes términos: “Todo cuanto pude encontrar en los trabajos de Prebisch es la identificación dogmática de la agricultura con la pobreza. Que la agricultura no quiere necesariamente decir pobreza es obvio, bastando considerar los casos de Australia, de Nueva Zelanda, de Dinamarca y de Iowa o Nebraska”. Por fortuna, los economistas de la CEPAL no se dejaron impresionar por la opinión de tan ilustre teórico central y, alentados por un ambiente político favorable, continuaron perseverando durante los años cincuenta en lo que constituiría el núcleo central del pensamiento clásico de la CEPAL: el deterioro de los términos de intercambio, el análisis estructural de la inflación y el desequilibrio externo. Prebisch, anticipando la teoría del intercambio desigual de Emmanuel, sostenía que el deterioro de los términos de intercambio entre el centro y la periferia provenía de un modo de afectación diferente de las ganancias de productividad entre ambos polos. En tanto que en los países industrializados las ganancias de productividad se transforman en suplementos de salarios, de tal suerte que los precios se mantienen o se elevan, en las economías subdesarrolladas las ganancias de productividad se transforman en reducciones de precios. Como bien señala Aníbal Pinto, “se puso de manifiesto que los agentes de producción-empresarios y trabajadores- de los países industrializados, en vez de transferir hacia la periferia las ganancias del progreso técnico mediante una baja correlativa de los precios, tendían a absorber esas ganancias y traducirlas en un aumento sostenido de sus ingresos”.

Una de las razones de este comportamiento diferente tiene que ver con el hecho de que los trabajadores están mejor organizados y sindicalizados en los países centrales que en los periféricos. A este argumento se agrega otro referente a la oferta de trabajo: la oferta abundante en las economías subdesarrolladas explica la presión sobre los salarios y los costos tanto como la debilidad de la organización sindical, mientras que en los países industrializados la escasez de mano de obra fue durante mucho tiempo un factor de alza de salarios. Dicho de otra manera, en los países industrializados, “a una escasez relativa o absoluta de fuerza de trabajo se suman la solidez y extensión de una organización sindical, vigilante y en condiciones de reclamar ajustes continuos del ingreso asalariado según la evolución de la productividad”. En estas condiciones, las estructuras diferentes de fijación de precios y salarios llevan de modo directo al deterioro de los términos de intercambio. No se trata de oponer productores de bienes primarios y de bienes manufacturados, sino de dos sistemas diferentes de fijación de precios y salarios.

Así, para Prebisch no existe una maldición en sí vinculada a los productos minerales o agrícolas.

Sin dejarse impresionar por las numerosas críticas de los economistas de los países centrales a la teoría del deterioro de los términos de intercambio (año base, ponderador utilizado, naturaleza de los productos, etcétera), que constituía en realidad una teoría en forma de dominación, los economistas de la CEPAL se consagraron a estudiar el delicado problema de la inflación.

Durante el periodo del Keynesianismo triunfante y en el mismo momento en que en Estados Unidos el monetarismo comienza a abrirse paso en los medios académicos, los autores cepalinos rechazan la tesis según la cual la inflación latinoamericana es el resultado del desorden monetario y financiero. Para ellos, la explicación de la inflación no debe limitarse a ciertos desajustes monetarios y financieros considerados resultado o vicios de la conducta económica y financiera del gobierno. Por este camino, la explicación de la

inflación recae en los fenómenos monetarios y responsabiliza al Estado, ya que éstos están sujetos a una restricción estatal central. Se trata de una interpretación unilateral y superficial que considera a la inflación una consecuencia de políticas monetarias y financieras equivocadas o de conductas aviesas que implican desviaciones respecto a la ortodoxia aplicada en los países centrales.

Como señala Ricardo Torres Gaytán, a los economistas de los países centrales les resultaba “más cómodo quedarse en la superficie de los hechos encubiertos por el velo monetario, lanzado de ahí repudios y diatribas a los excesos que suponen están cometiendo gobiernos, sin miramiento a las inmensas necesidades que éstos enfrentan en contraste con sus limitados recursos y a la escasa cooperación internacional”. Las verdaderas causas de la inflación, según los economistas de la CEPAL, no deben buscarse en los billetes que salen del banco central ni en las decisiones tomadas por el ministerio de hacienda. Si es verdad que la inflación para materializarse y propagarse requiere de la instrumentación de una cierta política económica, esto no quiere decir que en esta última se encuentren todas las causas y menos aun las más importantes que explican por qué los gastos del gobierno superan su ingreso, por qué la demanda de divisas es mayor que su oferta y cuál es la razón de los diversos desequilibrios que están en el origen de la inflación.

La referencia cepalina fundamental en el análisis de la inflación es el brillante y progresista economista mexicano Juan F. Noyola, quien fue miembro de la orden cepalina del desarrollo. Para Noyola, la inflación no es un fenómeno monetario, es el resultado de desequilibrios de carácter real que se manifiestan con la forma de un aumento general de precios. Este carácter real de la inflación es muchos más fácil de notar en los países subdesarrollados que en los desarrollados. Pero para Noyola no basta con decir que la inflación es un fenómeno que resulta de desequilibrios reales en el sistema económico; para comprender este fenómeno hay que disponer de una teoría o al menos de una serie de categorías explicativas. A este respecto, Noyola considera que no hay que contentarse con la aplicación mecánica de esquemas teóricos como el keynesiano. Prefiere servirse del enfoque de Michael Kalecki, que pone el acento en la inelasticidad de la oferta y en el poder de monopolio de las empresas, y sobre todo del enfoque de Henri Aujac, quien examinó en 1950 el comportamiento de las diversas capas sociales y su capacidad de conflicto. Este último enfoque, en el que la inflación es la expresión de una competencia entre grupos sociales, muestra –según Noyola– que la inflación no es más que un aspecto del fenómeno mucho más general de la lucha de clases. Pero Noyola también considera que incluso los análisis de Kalecki y Aujac no pueden llevarnos muy lejos en el análisis de la inflación latinoamericana si se olvida una serie de elementos que se deducen de la observación de la estructura del funcionamiento de las economías de América Latina. Así, Noyola fue el primer economista latinoamericano que planteó el problema del origen estructural de la inflación, en su importante artículo de 1956.

En ese texto, Noyola nos muestra que la inflación es un problema específico y diferente en cada país latinoamericano, incluso si se pueden encontrar rasgos comunes en todos estos países. Para analizarlo, hay que tener en consideración todos los elementos capaces de originar desequilibrios en el sistema económico. Estos elementos pueden ser de naturaleza estructural (distribución de la población por ocupación y diferencias de productividad entre los sectores de la economía), dinámica (diferentes ritmos de crecimiento entre los sectores productivos) e institucional (comportamiento del sector público y privado). Noyola combina estos elementos en un esquema en el que distingue dos hechos. Las presiones inflacionistas fundamentales y los mecanismos de propagación. Las presiones infalcionistas

fundamentales tienen su origen normalmente en desequilibrios de crecimiento situados casi siempre en dos sectores: el comercio exterior y la agricultura. Los mecanismos de propagación pueden ser variados, pero por lo regular se reducen a tres tipos: el fiscal, el del crédito y el de reajuste de precios e ingresos.

Estos mecanismos permiten transmitir el alza inicial de precios al resto de la economía. Para Noyola, la intensidad de la inflación depende sobre todo de la importancia de las presiones inflacionistas fundamentales y, después, de la presencia de mecanismos de propagación. Dicho de otra manera una vez establecidas las condiciones inflacionistas, la inflación es activada o retrasada por los mecanismos de propagación que explican los efectos de la inflación sobre la distribución del ingreso. Noyola considera que la inflación es producto de las condiciones concretas de la economía nacional, las relaciones económicas internacionales y la dinámica social, y concluye su artículo de 1956 con tres afirmaciones que expresan muy bien la posición de la CEPAL en aquella época en materia de inflación. La primera es que si la alternativa a la inflación es el estancamiento o el desempleo, hay que escoger la inflación. La segunda es que lo más grave de la inflación no es el aumento de los precios en sí, sino sus consecuencias sobre la distribución del ingreso y las distorsiones que origina entre la estructura productiva y la estructura de la demanda. La tercera es que hay que luchar contra la inflación con diferentes instrumentos de políticas económicas (política fiscal progresiva, control de precios, aprovisionamiento...) más que con la política monetaria que comienza a ser eficaz sólo cuando reduce la actividad económica, aumenta el desempleo y estrangula el desarrollo económico.

Las ideas presentadas por Noyola en 1956 constituyeron la base a partir de la cual se desarrollaron los análisis estructuralistas de la inflación, como el de Osvaldo Sunkel, que permitieron enfrentar al monetarismo fondomonetarista. Estas ideas están fuertemente vinculadas a la tesis sobre el desequilibrio externo defendida por Noyola en 1949, que constituye el punto de partida del análisis cepalino sobre el desequilibrio externo. Para la CEPAL, la demanda de productos primarios en los mercados centrales no sólo oscilaba periódicamente con graves trastornos para las economías periféricas, sino que tendía a crecer la lentitud y fuerte retraso respecto al incremento del ingreso en los centros industriales. Esto se debía a que: a) los bienes primarios representan una proporción decreciente del gasto a medida que se eleva el ingreso; b) la sustitución de productos básicos se generaliza; c) el progreso técnico reduce la participación de los insumos primarios en el valor de los bienes finales, y d) las políticas proteccionistas de los países industriales estrecha la entrada a sus mercados de los productos básicos en los que se especializa la periferia. Frente al lento crecimiento de la demanda de materias primas y alimentos de los centros se observaba una alta propensión de la periferia a importar productos manufacturados. Así, en tanto que la primera aumentaba a una tasa muy inferior a la del incremento del ingreso, la demanda de importaciones industriales de la periferia tendía a crecer a una tasa muy superior a la del crecimiento de su ingreso. En estas condiciones se genera un desequilibrio crónico estructural de la balanza de pagos, explicado en última instancia por la diferencia en la elasticidad-ingreso de la demanda de las dos clases de bienes.

Los años sesenta y comienzos de los setenta continuaron siendo muy prolíficos para los pensadores de la CEPAL y algunos de sus críticos izquierdistas. Esos años están marcados por el análisis de los obstáculos estructurales para continuar la sustitución de importaciones de las industrias livianas, por las tesis de la heterogeneidad estructural y de la dependencia.

Para la CEPAL, dos fueron las variables clave que explicaron el agotamiento del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, las crisis de balanza de pagos y la inflación resultante en varios países latinoamericanos: 1) la capacidad limitada para importar, resultado de exportaciones poco dinámicas, escasamente diversificadas y concentradas en productos primarios sujetos a un deterioro histórico de su poder de compra, y 2) las dificultades crecientes para avanzar en la sustitución de importaciones en virtud de los mayores requisitos tecnológicos y de inversión para superar la etapa fácil de la sustitución de los bienes de consumo no durable y dirigirse a la de bienes de consumo durable, intermedios y, sobre todo, de capital. A principios de los años sesenta, Prebisch llamaba la atención sobre las distorsiones e ineficiencias del proceso de industrialización y su insuficiente orientación exportadora. Para él, el proteccionismo excesivo y los aranceles desmesurados sobre ciertos productos agrícolas “han creado una estructura de costos que dificulta sobremedida la exportación de manufacturas al resto del mundo”. En contra de lo que a menudo sostienen los críticos de la CEPAL, desde temprano el estímulo a la expansión de las exportaciones industriales mediante una reorientación de las políticas comerciales e industriales formó parte de las políticas recomendadas por la institución.

Entre los obstáculos estructurales al desarrollo latinoamericano, la CEPAL incluía la falta de resolución del problema agrario. Frente a los latifundios reticentes a aumentar las inversiones en el sector agropecuario se encontraban los minifundios imposibilitados de hacerlo, carentes de crédito y de asistencia técnica. El binomio latifundio-minifundio provocaba una fuerte inelasticidad de la oferta del sector agrícola, que en muchos países era aún la actividad económica predominante. Esta inelasticidad repercutía en los precios de los alimentos y limitaba la exportación de productos primarios, agravando los problemas de balanza de pagos. La falta de dinamismo del sector agrícola conducía a una emigración hacia los centros urbanos, al punto de generar una marginalidad social creciente que acentúa la heterogeneidad estructural que sostenía Aníbal Pinto.

El proceso de crecimiento de América Latina tiende a reproducir en forma renovada –según Pinto– la vieja heterogeneidad estructural característica de la fase agrario-exportadora. Los frutos del progreso técnico tienden a concentrarse respecto tanto a la distribución del ingreso entre las clases como a la distribución entre regiones y sectores (estratos) dentro de un mismo país. En efecto, la estructura productiva de América Latina se divide en tres grandes estratos: “por un lado, el llamado primitivo, cuyos niveles de productividad e ingreso por habitantes probablemente son semejantes (y a veces inferiores) a los que primaban en la economía colonial y, en ciertos casos, en la precolombina. En el otro extremo, un polo moderno, compuesto por las actividades de exportación, industriales y de servicios que funcionan a niveles de productividad semejantes a los promedios de las economías desarrolladas y, finalmente, el intermedio, que de cierta manera corresponde más cercanamente a la productividad media del sistema nacional. Nótese bien el carácter multisectorial de cada uno de los estratos, como asimismo la diferencia con la dicotomía más corriente del mundo urbano y rural”. Así, para Pinto la industrialización no eliminaba la heterogeneidad estructural, sólo la modificaba en su forma, y el subdesarrollo se perpetuaba a pesar del crecimiento económico.

De manera paralela, con muchas coincidencias analíticas respecto a la interpretación de Pinto, se fueron formulando las tesis dependentistas en sus dos variantes: sociológica (Cardoso y Faletto) y marxista (Gunder Frank).

Cardoso y Faletto critican la tesis que señalaba la gestación en América Latina de una burguesía nacionalista, potencialmente comprometida con un modelo de desarrollo que

justificaba una alianza con los trabajadores para conquistar la hegemonía política. En su trabajo, inspirado en la sociología cepalina del desarrollo de José Medina Echavarría, se vinculan los procesos de crecimiento de los diferentes países con el comportamiento de las clases sociales y las estructuras de poder. Esta vinculación se establece considerando las relaciones entre las estructuras internas y el poder económico y político en el resto del mundo. Los autores analizan la forma en que las economías subdesarrolladas se vincularon históricamente al mercado mundial y cómo se constituyeron los grupos sociales internos que definieron las relaciones internacionales inherentes al subdesarrollo.

La versión marxista de la teoría de la dependencia que tuvo mayor aceptación en América Latina y muchos países del mundo fue la de André Gunder Frank. Partiendo de una crítica de los enfoques reformistas-estructurales del desarrollo, en la que incluía a Furtado, la idea central de esa versión era que la industrialización latinoamericana correspondía sólo a una nueva modalidad de explotación que el imperialismo imponía, en alianza la élite local, a los trabajadores latinoamericanos. El proceso de acumulación se consideraba indisociable de la expansión capitalista internacional y del imperialismo, así como parte de un proceso que sólo enriquecía a los países desarrollados y a la pequeña élite local que los representaba. La expansión capitalista internacional contribuía así al estancamiento, el endeudamiento externo y la inflación en los países latinoamericanos, con lo que consolidaba su dependencia y subdesarrollo. En estas condiciones, Gunder Frank rechaza el proyecto desarrollista de industrialización de la CEPAL y propone un proyecto revolucionario de ruptura con el exterior y de derrocamiento del orden capitalista. El dilema en América Latina era subdesarrollo o revolución socialista.

A pesar del fracaso de la teoría de la dependencia para imponerse como paradigma dominante, su influencia se dejó sentir durante mucho tiempo no sólo en los trabajos de los autores citados sino en otros como los de Dos Santos y Marini. La idea de dependencia comercial, financiera, tecnológica y cultural se comenzó a encontrar con regularidad en los planteamientos de Furtado y Sunkel.

Para Furtado, el subdesarrollo se vincula de manera estrecha a la revolución industrial, que se manifiesta en dos formas principales: como transformadora de técnicas productivas y como modificadora de modelos de consumo. Durante la gran etapa de creación del sistema de división internacional del trabajo, en los países subdesarrollados que asiste a una transformación de los modelos de consumo, incluso si ésta sólo afecta a una minoría de la población, sin una modificación paralela de las técnicas productivas. A medida que los países subdesarrollados se especializaban en actividades ventajosas en cuanto a sus recursos, se volvieron importadores de los nuevos bienes de consumo producidos por los países centrales. Se sabe que el aumento de la productividad media en los países periféricos no se traducía por lo general en un incremento de la tasa de salario; “pero este aumento de productividad –señala Furtado– originaba necesariamente una elevación del nivel de vida y una modificación de la calidad del modo de vida de la minoría propietaria y de los grupos urbanos profesionales y burocráticos. Así, el desarrollo (o, más bien, el progreso en la acepción corriente de este término) pasó a identificarse con la importación de ciertos patrones culturales. Es decir, en las estructuras subdesarrolladas se prueba una asimilación desigual de las dos formas fundamentales del progreso tecnológico, el acento se sigue poniendo en un proceso de modernización que se define como la asimilación del progreso tecnológico en los modelos de consumo. En el momento en que se trate de producir internamente los bienes importados por los grupos de altos ingresos, el coeficiente de capital será muy similar al de los países centrales, ya que la calidad y el tipo de producto

determinan, dentro de límites muy estrechos, la técnica que se utilizará. Así, el dualismo que aparece primero en el plano cultural (patrones de consumo en constante mutación e importados frente a patrones de consumo tradicionales) tenderá a proyectarse en la estructura del sistema productivo. Los salarios acompañan los aumentos de productividad, ya que se dispone de una oferta de mano de obra muy elástica para una tasa salarial determinada y el coeficiente de capital depende del nivel de ingreso de una minoría que reproduce los modelos de consumo de otras economías con un nivel de productividad mucho más elevado.

Sunkel fue otro de los autores cepalinos que más profundizó en el análisis de la dependencia. En la etapa de la industrialización por sustitución de importaciones –según Sunkel–, el sistema económico mundial se modifica. Si bien éste se estructura, como en la fase agrario-exportadora, sobre la base de economías dominantes y dependientes fuertemente vinculadas entre sí, es necesario tener presente que el modelo sustitutivo opera en torno al gran conglomerado transnacional que emerge en los últimos decenios. Gracias a la expansión mundial de las empresas transnacionales, el mundo está integrado por completo con relación a los patrones tecnológicos y de consumo. El problema de las economías subdesarrolladas radicaba en el hecho de que mientras en el centro la mayoría de los trabajadores se integraron al mundo moderno, en la periferia sólo lo hacía una pequeña parte de la población y se marginaba incluso a agentes económicos con muchas potencialidades productivas.

En los años setenta, la CEPAL mantiene su interés central por las visiones de mediano y largo plazo, como lo demuestra el trabajo sobre los estilos de desarrollo de Aníbal Pinto, publicado en 1978. Sin embargo, las circunstancias históricas que vivió América Latina en aquel decenio afectaron seriamente la producción intelectual cepalina y disminuyeron mucho la capacidad de convocatoria de la tecnocracia estatal latinoamericana.

En el terreno político, la irrupción de dictaduras en varios países latinoamericanos –sobre todo en Chile, país sede de la CEPAL restringió el poder de convocatoria cepalino entre la intelectualidad latinoamericana. Ricardo Bielschowsky expresa este hecho en los siguientes términos: “Entre 1973 y 1989, la sede de la CEPAL en Chile perdía aquello que había sido hasta entonces uno de sus principales activos, el poder de convocatoria de la intelectualidad latinoamericana. Economistas, sociólogos, tecnócratas y políticos de tradición democrática y progresista simplemente dejaron de poder o querer circular en Chile. **Además, del problema chileno, la CEPAL encaraba la antipatía ostensible de otras dictaduras, en particular la de Argentina, ideológicamente opuesta a la CEPAL, incluso en los fundamentos del modelo de apertura económica a *outrance* que aplicaba, tal como lo hacían Chile y Uruguay**”. Chile se volvió el laboratorio donde de manera sistemática se aplicaron por primera vez las ideas de los economistas de la Escuela de Chicago.

En el plano económico, como resultado de la crisis de los años ochenta, el clima ideológico internacional cambia por completo y se encumbra la ortodoxia neoliberal promovida por las instituciones de Bretton Woods. El ajuste defendido por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y los acreedores de la deuda latinoamericana se comienza a aplicar en la mayoría de los países endeudados.

Los economistas de la CEPAL relegan a un segundo plano su interés por la temática desarrollista y los esquemas globales en términos reales. Su reflexión intelectual se orienta a oponerse a la modalidad de ajuste exigida por el FMI y los bancos acreedores. Como resulta evidente, en un entorno de angustiosa crisis de endeudamiento, decae el interés por

las discusiones de los proyectos de desarrollo de largo plazo. Se privilegian las cuestiones inmediatas de corto plazo vinculadas a la deuda, el ajuste y la estabilización.

El texto más representativo de las preocupaciones de la CEPAL en esta fase es un estudio publicado en 1984. Con respecto a las políticas de ajuste, la CEPAL propone sustituir el ajuste recesivo de la balanza de pagos con un ajuste expansivo. Si se quiere tener una solución satisfactoria en el terreno social, el desequilibrio externo debe resolverse en un entorno de crecimiento económico que dinamice las inversiones en los sectores de bienes negociables y la diversificación de las exportaciones. Esta solución requiere un acuerdo de renegociación de la deuda externa entre deudores y banqueros, que alivie el desequilibrio externo y otorgue el tiempo necesario a los países para poder reaccionar de modo positivo a los cambios de los precios relativos, provocados por la desvalorización cambiaria. Es evidente que, como complemento, el ajuste se facilitaría con una actitud menos proteccionista de los países centrales. Por último, el ajuste debería incluir un uso más flexible y pragmático de los instrumentos de política económica, de tal suerte que las estructuras productivas relativamente rígidas permitan la necesaria reasignación de recursos hacia las exportaciones. Por lo que toca a las políticas de estabilización, el estudio de la CEPAL hace eco de los autores brasileños y argentinos que en aquella época conceptualizaban la tesis de la inflación inercial preparando las políticas antiinflacionarios de choque contenidas en los planes Cruzado y Austral. No sobra destacar que la interpretación inercialista de la inflación, adoptada incluso por economistas como Rudiger Dornbusch, pertenece a la tradición estructuralista, ya que reconoce en la pugna distributiva –uno de los mecanismos de propagación a que hacían referencia Noyola y Sunkel- cuando menos una parte de la responsabilidad en la inflación. Recordemos que aunque Noyola y Sunkel no mencionan de manera explícita el concepto de inercia, analizan la capacidad de los diferentes grupos económicos y sociales para reajustar su ingreso real relativo.

Si bien la década perdida se caracteriza en su mayor parte por preocupaciones de corto plazo, los trabajos del economista chileno Fernando Fajnzylber mantienen vigentes las preocupaciones sobre el largo plazo, anunciando de alguna manera el tipo de investigación predominante en los noventa. Dos ideas están en el centro del análisis de Fajnzylber: la de industrialización trunca y la de casillero vacío. Con respecto a la primera, el economista chileno sostiene que la industrialización latinoamericana presenta lagunas, fallas y distorsiones. Propone una nueva industrialización basada en el concepto de eficiencia como crecimiento y creatividad. En efecto, para Fajnzylber “se podrá afirmar que se está construyendo una industria eficiente en la medida en que se generen condiciones para alcanzar un ritmo de crecimiento elevado y sostenido y que en el curso de ese proceso se desarrolle la creatividad a nivel individual y colectivo”. Sólo con el crecimiento y la creatividad se logrará una transformación productiva con equidad. Fajnzylber expone la idea de casillero vacío en un estudio que compara los patrones de crecimiento de las economías latinoamericanas con los de las economías desarrolladas y otras en desarrollo. Parte de la consideración de que los dos objetivos principales del desarrollo económico y social son el crecimiento y la distribución del ingreso. De acuerdo con el comportamiento de los países latinoamericanos entre 1970 y 1984, Fajnzylber los clasifica en tres grupos: los que crecieron rápido con un ingreso concentrado, los que crecieron poco con un ingreso relativamente bien distribuido y los que estaban en el peor de los mundos al crecer poco con un ingreso concentrado. A diferencia de países como Corea del Sur y España, ningún país latinoamericano formaba parte de un cuarto grupo ideal de países: aquellos que crecen

promoviendo un mínimo de justicia distributiva. En una matriz donde se distribuyen los países en cuatro grupos se comprueba que en América Latina el grupo de crecimiento con buena distribución está vacío, se trata del casillero vacío.

Los trabajos de Fajnzylber prepararon el terreno para el surgimiento de lo que se ha denominado la ***economía del desarrollo del postajuste***, liderada en América Latina por uno de los sobrevivientes de los pioneros de la CEPAL, Osvaldo Sunkel, entre otros.

10.2. El renacimiento de la economía latinoamericana del desarrollo

A finales de los años ochenta e inicios de los noventa, en el seno de la CEPAL se comienza a desarrollar una nueva corriente de pensamiento llamada neoestructuralista. El fracaso de las políticas de ajuste estructural y las experiencias de desarrollo en el sureste asiático crearon un entorno favorable para el surgimiento de paradigmas alternativos. En efecto, durante los ochenta, en el mismo momento en que los países latinoamericanos en ajuste estructural padecen un fuerte estancamiento, que llevó a hablar de una década perdida, las economías asiáticas alcanzaban tasas de crecimiento sin precedente y lograban mejorar su inserción internacional gracias a sus exportaciones de productos intensivos en nuevas tecnologías. Esta experiencia asiática era muy importante, ya que ponía en entredicho las recomendaciones surgidas del Consenso de Washington y su corolario, los planes de ajuste estructural. Primero, en tanto que los defensores del ajuste estructural preconizaban el retiro del Estado, los países asiáticos se pronunciaban por una mayor regulación estatal. Segundo, mientras que en los planes de ajuste estructural se ponderaba la inserción internacional siguiendo el principio de las ventajas comparativas, es decir, la exportación de productos intensivos en trabajo, los países asiáticos construían su competitividad a partir de una inserción dinámica en las nuevas tecnologías. Tercero, en el momento en que los defensores del Consenso de Washington aconsejan a las economías latinoamericanas reorientar su actividad hacia los mercados externos, las economías asiáticas mantenían relaciones dinámicas estrechas entre las actividades vinculadas al mercado interno y las actividades exportadoras. En estas condiciones, la experiencia asiática constituía una auténtica denegación de las prácticas imperantes en materia de política económica en América Latina.

La corriente neoestructuralista se presenta no sólo como el paradigma alternativo al neoliberalismo, sino como una superación del paradigma estructuralista original en el que se inspira. Se trata de adaptarlo a los nuevos tiempos de apertura y globalización. Para los neoestructuralistas –Osvaldo Sunkel, Joseph Ramos, Ricardo Ffrench-Davis, Nora Lusting, José Antonio Ocampo, entre otros–, los principales problemas económicos de América Latina no se deben en lo fundamental a distorsiones inducidas por la política económica; son más bien de carácter endógeno, estructural, y de origen histórico. Al respecto, los neoestructuralistas destacan tres hechos característicos de las economías latinoamericanas a finales de los años ochenta:

- La presencia de un modelo de inserción externa que condujo a una especialización empobrecedora.
- El predominio de un modelo productivo desarticulado, vulnerable, muy heterogéneo, concentrador del progreso técnico e incapaz de absorber de manera productiva el aumento de la mano de obra.

- La persistencia de una distribución del ingreso muy concentrada y excluyente, que muestra la incapacidad del sistema para disminuir la pobreza.

El neoestructuralismo surgió como un enfoque teórico alternativo al esquema neoliberal del ajuste. Este neoestructuralismo inicial trató de encontrar soluciones menos regresivas frente a los problemas inflacionarios y de desequilibrio comercial, por medio de los planes de estabilización y de ajuste heterodoxos de los años ochenta. Se trataba, por tanto, de un enfoque de corto plazo. La preferencia por el corto plazo es explicable: en plena crisis de los ochenta y “en un medio ambiente intelectual hostil a cualquier consideración de orden estructural, el corto plazo era la única vía de entrada al debate”. Sin embargo, a medida que fracasaban los planes de ajuste ortodoxos de los neoliberales y heterodoxos del neoestructuralismo inicial, el neoestructuralismo comenzó a referirse cada vez más al pensamiento original de la CEPAL. No obstante, ello no impidió que los neoestructuralistas procedieran a una revisión crítica de este pensamiento, con el fin de superar algunas de las que consideraban sus principales insuficiencias. Al respecto, varios puntos retienen su atención:

- Una confianza excesiva en los beneficios de la intervención estatal, dejando de lado los problemas de corrupción, burocracia, poca eficacia del sector público, etcétera.
- Un pesimismo exagerado y muy prolongado frente a los mercados externos.
- Una subestimación de los aspectos monetarios y financieros, los cual conduce a una política económica de corto plazo muy poco rigurosa.

Respecto a este último punto, Ricardo Ffrench-Davis sostiene que dos insuficiencias caracterizan al estructuralismo en el plano de la política económica: “una fue la limitada preocupación por el manejo de las variables macroeconómicas de corto plazo: el análisis sobre la definición de los espacios de maniobra en lo referente a los déficit fiscales, la liquidez monetaria y regulación de la balanza de pagos ocupó un lugar secundario en el pensamiento estructuralista. No se pasó de manera sistemática de diagnosticar el origen de los desequilibrios al terreno de las políticas adecuadas de regulación de los mercados. La otra limitación se ubicó en la debilidad de la reflexión en las políticas de mediano plazo, que relaciona el corto plazo con los objetivos nacionales de desarrollo y la planeación. Así, para los neoestructuralistas, sus ancestros de la CEPAL tenían una visión analítica insuficiente de los problemas de corto plazo y de su articulación con la dinámica de largo plazo.

Junto a esta crítica del estructuralismo, los neoestructuralistas llaman la atención sobre lo que consideran algunas virtudes del neoliberalismo. Así, por ejemplo, Ramos y Sunkel no tienen empacho en señalar que “hay que reconocer que este predominio neoliberal ha servido tanto para cuestionar convicciones profundamente arraigadas como para recordar la importancia del mercado, del sistema de precios, de la iniciativa privada, de la disciplina fiscal y de la orientación hacia fuera del aparato productivo. A todas luces, los neoestructuralistas no habían sido vacunados, como Furtado, contra las formas más insidiosas del monetarismo que esterilizaron el pensamiento económico contemporáneo.

En estas condiciones, los neoestructuralistas consideran que “ni el enfoque neoliberal que prevalece actualmente, ni una simple reedición del estructuralismo de posguerra o de los ensayos neoestructuralistas más recientes constituyen una base adecuada para enfrentar los severos problemas que aquejan actualmente a la América Latina. Para estos autores, se tratará de combinar estos enfoques “en una síntesis neoestructuralista renovada que busca responder a las características y exigencias de la época actual, superando las negativas experiencias de las recién pasadas décadas”. Los nuevos tiempos de apertura y globalización –piensan los neoestructuralistas– “son tiempos de compromiso entre la admisión de la conveniencia de que se amplíen las funciones del mercado y la defensa de la práctica de intervención gubernamental más selectiva”.

En el centro de la nueva estrategia propuesta por los neoestructuralistas se encuentra la acción del Estado. La intervención estatal no debe conducir a suplantarse a las fuerzas del mercado con una acción excesiva sino selectiva que sostenga la actividad del mercado. La cuestión ya no es tener más Estado o más mercado, sino optar por un mejor Estado (musculoso en vez de adiposo) y un mercado más eficaz y equitativo. El problema esencial no es la talla del Estado respecto al mercado, sino su capacidad de gestión y de concertación con el sector privado. Para los neoestructuralistas, el Estado debe complementar al mercado mediante una acción activa y dinámica. En efecto, debe reforzar sus funciones clásicas, básicas y auxiliares.

Entre las funciones clásicas destaca la provisión de bienes públicos (marco legal, policía, seguridad ciudadana), el mantenimiento de equilibrios macroeconómicos y de la equidad, así como la eliminación o compensación de distorsiones indeseables en cuanto a los precios o estructurales vinculadas con la distribución de la propiedad, los acervos de capital y el acceso a oportunidades en la economía.

Entre las funciones básicas está la provisión de una infraestructura mínima en transporte y comunicaciones, salud, educación, vivienda, entre otros.

Las funciones auxiliares incluyen el apoyo a la competitividad estructural de la economía gracias a la promoción o simulación de mercados ausentes (mercados de capital de largo plazo, mercados de seguros para cosechas y otros mecanismos para el manejo de riesgos); el fortalecimiento de mercados incompletos, por ejemplo, mejorando la difusión y el acceso a la información y eliminando la fragmentación; el desarrollo de la infraestructura científica y tecnológica, así como la eliminación o la compensación de las fallas del mercado provocadas por los rendimientos a escala, las externalidades y el aprendizaje industrial o del sector externo.

En lo sucesivo, la función empresarial del Estado en la esfera productiva, muy importante en el pasado, deberá volverse marginal.

Un punto fundamental de la estrategia neoestructuralista es la disciplina de las finanzas públicas. Al respecto, aconsejan aumentar las fuentes de ingreso del Estado mediante una reforma del sistema impositivo. En efecto, los sistemas impositivos ineficientes y regresivos vuelven a los gobiernos latinoamericanos muy dependientes de los ingresos fiscales a la exportación. Para los neoestructuralistas es necesario no sólo modernizar el sistema impositivo y controlar la evasión fiscal, sino reorientar la percepción impositiva en dirección de las actividades rentistas y de la gran propiedad. Por lo que toca a los gastos, proponen establecer prioridades en los programas de inversión pública y reducir los subsidios, con excepción de aquellos con efecto redistributivo.

Para los neoestructuralistas también es importante aplicar con éxito acciones destinadas a elevar la eficacia de las empresas públicas. Es preciso volverlas más competitivas gracias a

una mayor autonomía en materia de financiamiento y de gestión; deben establecer una política de precios similar a la de una empresa privada y limitar al máximo los precios sociales. En todos los casos, los neoestructuralistas recomiendan la privatización de las empresas productivas no estratégicas; sin embargo, se oponen a recurrir de manera sistemática a la privatización de empresas públicas como un medio de aumentar su eficacia y la generación de beneficios. Después de todo, señalan, hasta el momento ningún análisis económico ha demostrado que la privatización de las empresas públicas latinoamericanas halla surtido un efecto positivo sistemático en términos de eficacia y de generación de beneficios.

La competitividad exterior es uno de los puntos importantes de la estrategia de desarrollo de los neoestructuralistas. La reducción de las barreras aduaneras debe considerarse como un primer paso indispensable pero insuficiente; en el mediano plazo, el mejoramiento de la inserción internacional de los países de América Latina pasa por la incorporación de innovaciones tecnológicas y aumentos de la profundidad. En ese tenor, las políticas tecnológica, industrial y educativa son fundamentales para mejorar los desempeños externos.

Así, reconociendo ciertos excesos cometidos en el pasado, los neoestructuralistas aconsejan la aplicación de políticas económicas heterodoxas que restablezcan los equilibrios macroeconómicos fundamentales, pero con un menor costo recesivo. Para los neoestructuralistas, tanto en la reducción de los déficit interno y externo como la estabilización de los precios constituyen una condición necesaria para lograr un proceso de desarrollo sostenido. Pero las soluciones que proponen difieren de las del FMI: en tanto que éste considera un enfoque gradual en materia de estabilización de precios y una terapia de choque en materia de ajuste, los neoestructuralistas preconizan una reducción drástica de la tasa de inflación y un ajuste gradual gracias a una política de restricción selectiva de la demanda y de expansión selectiva de la oferta.

Las políticas que apoyan los neoestructuralistas, acompañadas de un importante alivio de la carga de la deuda, permitirían superar la crisis económica de América Latina. Por supuesto, en toda esta estrategia neoestructuralista, el papel de un Estado consensual es determinante. De lo antes expuesto, Joseph Ramos deduce que el planteamiento neoestructuralista rinde tributo al pensamiento estructuralista original de la CEPAL por varias razones: por un interés especial en las variables reales y no sólo financieras; por su temor de la recesión y la concentración de ingresos y no sólo de la inestabilidad; por señalar una causa profunda aunque no única de la crisis —el problema de la transferencia de recursos tanto interna como externa— y no sólo imputarla a la ineptitud de la política económica; por alentar políticas de oferta e inversión y no sólo de demanda; por recurrir a un enfoque más desagregado con un instrumental más selectivo, y por un escepticismo respecto a las bondades del mercado para ajustarse eficaz y automáticamente a choques desequilibrantes, sobre todo en el corto plazo, y luego entonces por su reivindicación de un papel macroeconómico activo para el Estado. Pero para Ramos, este entronque con el pensamiento estructuralista no impide a los neoestructuralistas adaptarse al nuevo entorno de apertura y globalización. Así, por ejemplo, el neoestructuralismo destaca la importancia de una orientación hacia fuera, pero combinándola con un interés estructural a favor de una industrialización (ahora hacia fuera) y con el uso de instrumentos activos para promover las exportaciones de manera selectiva, como un tipo de cambio real alto y estable. Contrariamente a los neoliberales, son hostiles a las políticas de devaluación sistemática y masiva; prefieren mantener la competitividad mediante una guía flexible del tipo de cambio gracias a una flotación administrada.

Pero el renacimiento del estructuralismo latinoamericano no se operó sólo en América Latina. De una manera inédita en la historia del pensamiento económico, ideas generadas en el sur fueron recuperadas por teóricos de primer plano en el norte. Tal es el caso de economistas de una escuela heterodoxa, liderada por Lance Taylor, que se apoya en los trabajos de Robinson, Kaldor, Kalecki y se reivindica como estructuralista. Esta escuela – quizá la única en el norte que cita los trabajos de Noyola, Furtado y Tavares- construye modelos complejos de las economías del sur más realistas que los del FMI. Estos modelos, basados en identidades contables y en el respecto de hechos institucionales, tienen por objetivo demostrar en qué condiciones la política económica ortodoxa puede tener éxito o fracasar.

De manera más específica, Taylor considera que numerosos salarios y algunos precios se fijan gracias a reglas predeterminadas independientes del mercado. Así, en los países latinoamericanos que sufren inflación, los contratos de trabajo prevén algunas veces cláusulas de indización o ajustes de salario tendientes a compensar el alza de los precios. Además, numerosas empresas definen sus precios mediante el cálculo de un porcentaje fijo o margen de beneficio sobre los costos de producción, para lo cual recurren a una práctica denominada fijación del precio recargando el costo medio. Con la aplicación de estas prácticas, en aumento menor de la masa monetaria no reduce la inflación durante cierto tiempo, en la medida en que los sindicatos y las empresas continúan con su costumbre de aumentar los salarios y los precios con el propósito de compensar las pérdidas provocadas por la inflación y protegerse de futuras alzas de precios. De hecho, el ritmo de aumento de precios, más rápido que el incremento de la masa monetaria, desemboca en despidos y quiebras de empresas. Puede acontecer que a final de cuentas los sindicatos y las empresas ajustan sus participaciones y que la inflación se calme, pero el proceso podrá tomar años e imponer más medidas de austeridad que las estipuladas en los planes de estabilización. Eventualmente se podrán establecer acuerdos estratégicos asociando a patrones, trabajadores y poderes públicos con el propósito de modificar las prácticas tradicionales de indización y fijación de precios recargando el costo medio. Estos acuerdos se han impuesto en algunas ocasiones por medios coercitivos, incluso por gobiernos militares.

Para Taylor, “muchos de los problemas que los economistas educados en el norte crean cuando viajan al sur se deben a su ignorancia” sobre preceptos tan sencillos como el hecho de que “las instituciones y la tecnología disponible limitan fuertemente el cambio en una economía en cualquier momento dado”. Por lo que toca a los problemas de estabilización a corto plazo. Taylor destaca que las economías en desarrollo podrían responder en forma inesperada entre las políticas convencionales: “la devaluación podría provocar una contracción de la producción, la restricción monetaria podría elevar los precios debido al costo más alto de los intereses, es probable que la inflación tienda a tener su propia dinámica inercial, la inversión pública podría provocar que el capital privado se acumule sin salir. Los programas de estabilización tienen pocas probabilidades de triunfar si no se toman en cuenta tales respuestas al diseñar sus políticas”. Taylor, al igual que los neoestructuralistas latinoamericanos, destaca la importancia de un desarrollo rápido y equitativo, y como ellos se muestra escéptico respecto a los beneficios de la liberalización del mercado y de los flujos irrestrictos de capital y comercio proveniente del exterior.

Si bien el enfoque neoestructuralista representa un gran avance en relación con el enfoque neoliberal, gracias a la consideración de la dimensión social en términos de correlación de fuerzas y a la importancia acordada para la demanda interna como motor de la decisión de inversión, los dos enfoques muestran cierta convergencia ideológica que no debe

sorprender, ya que la actitud de los neoestructuralistas fue de compromiso desde un principio. En efecto, el neoestructuralismo se construye más sobre una crítica de las consecuencias sociales del ajuste que sobre una crítica radical de sus fundamentos teóricos esencialmente neoclásicos y neoliberales. No sobra señalar que la Revista de la CEPAL, durante mucho tiempo el órgano de difusión de las ideas de la institución, se abre cada vez más a autores de otros organismos multilaterales, como el Banco Mundial, el FMI, el BID, la OCDE, etcétera, que, con algunas excepciones, son bien conocidos por sus posiciones ortodoxas. En estas condiciones resulta natural que aunque pretenda ser una alternativa al neoliberalismo, el neoestructuralismo latinoamericano termine por compartir con el enfoque neoliberal muchos de sus postulados y análisis. Como señala Eric Mulot, “esto aparece muy claramente en el estudio de las relaciones entre las esferas mercantil estatal y social, donde parece que la escuela cepalina perdió una gran parte de su identidad haciendo suyas teorías (capital humano, crecimiento endógeno) cuyos fundamentos son opuestos a los del estructuralismo”. A este respecto, los neoestructuralistas se pronuncian por “políticas que buscan corregir, completar o promover los mercados de factores – fundamentalmente el de capital humano (políticas de educación) y el de tecnología (políticas de ciencia, tecnología e innovación)-, así como a las que atienden a otros aspectos institucionales que determinan el entorno en el cual se desarrollan las empresas”. Al igual que los teóricos del crecimiento endógeno, los neoestructuralistas consideran que el mercado de la tecnología presenta fallas resultantes del carácter de bien público no puro del conocimiento técnico y de la información. Esas fallas conducen a una subinversión en materia tecnológica y justifican una intervención directa del Estado gracias a políticas mesoeconómicas u horizontales.

Aun más, los neoestructuralistas no critican los fundamentos ni los principios de base de las políticas de ajuste. Se limitan a criticar el ritmo o la amplitud del ajuste y a denunciar, como ya lo había hecho la UNICEF, las consecuencias sociales negativas del ajuste para los países latinoamericanos. Se trata de una crítica de la forma y no del fondo del pensamiento neoliberal. El corolario de esta crítica es la propuesta de realizar un ajuste expansivo acompañado de políticas asistenciales eficientes, es decir, con un horizonte de vida limitado y dirigidas sólo a los grupos más vulnerables, como propone el Banco Mundial.

No se puede dejar de reconocer que los neoestructuralistas intentan conservar lo que constituyó el núcleo central del pensamiento original de la CEPAL. Así, por ejemplo, integran las características del subdesarrollo identificadas por los pioneros: heterogeneidad de las estructuras productivas y concentración del ingreso. Sin embargo, dejan de lado elementos también fundamentales en el análisis estructuralista. Tal es el caso de la referencia a clases o grupos sociales en el estudio de las desigualdades en la distribución del ingreso o a la dependencia y sus implicaciones en el comercio internacional. Por si lo anterior fuera poco, su análisis de la demanda está menos presente que en el discurso de sus ancestros, ya que consideran que los problemas de América Latina son sobre todo oferta. Al respecto, Sunkel y Zuleta no tienen empacho en señalar que el esfuerzo crítico debe realizarse del lado de la oferta (acumulación, calidad, flexibilidad, combinación eficiente de los recursos productivos) y predicen –como los neoliberales- la disciplina social, la frugalidad en el consumo público y privado y el aliento al ahorro nacional.

Como se observa el compromiso de los neoestructuralistas con la corriente neoliberal fue muy lejos, alejándolos de los estructuralistas ajenos a cualquier idea de compromiso con la teoría dominante de su época, como lo demuestra la rudeza del debate legendario con los monetaristas y el FMI. En estas condiciones de sumisión al pensamiento dominante

(mainstream), sería más lógico, como ya se hizo en alguna ocasión, hablar de nueva CEPAL, y no de neoestructuralismo. No hay que olvidar que la nueva CEPAL no tuvo empacho en recomendar en febrero de 1999 la dolarización de las economías latinoamericanas, a lo que Furtado respondió sin ambages: “si nos rendimos a la dolarización, retrocederemos a una condición semicolonial”. Muy alejado de las tesis neoestructuralistas, a fines del siglo XX Furtado proponía para el caso de Brasil “volver a la idea del proyecto nacional, recuperando para el mercado interno el centro dinámico de la economía”, con la conciencia clara de que “la mayor dificultad estriba en revertir el proceso de concentración del ingreso, lo que sólo podrá hacerse mediante una gran movilización social”.

Como conclusión se puede decir que desde finales de los años cuarenta, gracias a los economistas de la CEPAL, los economistas del centro cesaron de tener el monopolio de la explicación del mundo. Por primera vez, un grupo de economistas del tercer mundo, liberándose del colonialismo mental de que hablaba Furtado, comenzaron a construir una nueva teoría del desarrollo y del subdesarrollo. Esta teoría no sólo facilitó la comprensión de las relaciones económicas internacionales, sino que inspiró las estrategias de desarrollo y de industrialización por sustitución de importaciones, seguidas durante más de tres décadas en América Latina y algunas otras naciones del tercer mundo. En el decenio de los ochenta, con las crisis de la deuda, se observa un dominio del FMI que encuentra en el estructuralismo latinoamericano al responsable de las dificultades de los países en vías de desarrollo. Se cuestiona la intervención del Estado y el equilibrio de los mercados se erige en objetivo supremo. El pensamiento de la CEPAL se margina, limitándose, casi exclusivamente, a participar en el debate sobre las políticas de ajuste con preocupaciones de corto plazo. En los años noventa surge la corriente neoestructuralista, que se presenta a primera vista no sólo como una adaptación del estructuralismo clásico a un mundo globalizado, sino como una alternativa al neoliberalismo dominante. Sin embargo, un examen cuidadoso del neoestructuralismo muestra cómo en su afán de compromiso ha incorporado planteamientos esenciales del enfoque neoclásico e ignorado otros del estructuralismo clásico. Como decía Furtado citando al ilustre sociólogo cepalino José Medina Echavarría: “queramos o no, utilizamos el pensamiento económico de los países plenamente desarrollados, y por lo tanto sufrimos una forma de imperialismo”. Sin duda, a los economistas del tercer mundo les cuesta mucho liberarse del colonialismo mental.

CAPITULO XI

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTOS INTERNACIONALES

11.1. Administración del efectivo

Para la mayoría de las corporaciones, tanto los flujos de entrada como los flujos de salida de fondos son frecuentemente inciertos. Por lo tanto, es importante que las compañías mantengan cierto grado de liquidez. El monto de liquidez, así como la forma que éste debería asumir, constituyen el tópico central de la administración del capital de trabajo (o administración del efectivo). La liquidez puede asumir cierto número de formas, incluyendo monedas y billetes, depósitos bancarios, planes de sobregiros (préstamos en

descubierto) y valores negociables a corto plazo fácilmente convertibles en efectivo. Éstos implican diferentes grados de costos de oportunidad en términos de las ganancias disponibles sobre inversiones menos líquidas que se hallan abandonado. Sin embargo, en los mercados de dinero muy sofisticados existen algunos valores a corto plazo que son tan altamente líquidos que virtualmente ninguna cantidad de efectivo tiene que estar completamente ociosa. Existen algunas inversiones cuyos vencimientos se extienden a no más de “una sola noche” o hasta el día siguiente, y existen ciertos planes de sobregiros que permiten a las empresas mantener ciertos saldos mínimos de efectivo. Esto hace que una parte del problema referente a la administración del efectivo sea similar al problema de decidir dónde se deben solicitar fondos en préstamo y dónde se debe invertir.

En el ambiente internacional, los objetivos de una administración efectiva de capital de trabajo son 1) asignar inversiones a corto plazo y saldos de efectivo entre diversas monedas y países a objeto de maximizar los rendimientos corporativos globales y 2) solicitar fondos en préstamo en diferentes mercados de dinero para lograr un costo mínimo. Estos objetivos deberán perseguirse bajo las condiciones de mantener la liquidez requerida y de minimizar cualesquier riesgos en los que pudiera incurrirse. El problema de tener numerosas opciones tanto de divisas como los países para invertir y para solicitar fondos en préstamo, el cual representa la dimensión adicional de las finanzas internacionales, es compartido por las empresas que tienen mercados locales y por las empresas que tienen mercados internacionales para sus productos. Por ejemplo, una empresa que produce y que vende sólo dentro de Estados Unidos aún tendrá un incentivo para ganar el rendimiento más alto o para solicitar fondos en préstamo al costo más bajo, aun si ello significa el aventurarse hacia mercados de dinero extranjeros. Existen algunos problemas adicionales a los cuales deben enfrentarse las empresas que tienen una orientación multinacional tanto en la producción como en las ventas. Éstos incluyen los aspectos referentes a una administración local versus una administración instrumentada por oficinas centrales para la gestión del capital de trabajo y la forma en que se pueden minimizar los costos por transacciones en las operaciones con monedas extranjeras, los riesgos políticos y los impuestos.

11.2. Financiamiento del capital contable

La principal cuestión financiera de tipo internacional relacionada con el financiamiento del capital contable está dada por el país en el cual deberían emitirse las acciones. Un segundo aspecto tiene que ver con el vehículo legal que debería usarse para la obtención de capital contable; ¿debería hacerse esto por medio de una subsidiaria?, y en caso de que así fuera, ¿dónde debería registrarse dicha subsidiaria?

11.2.1. Determinación del país en el cual deberían emitirse acciones

Como resulta claro, las acciones deberían emitirse en el país en el cual pueda recibirse el mejor precio, después de deducir los costos de emisión. Si por el momento suponemos que los costos de emisión deberían ser los mismos en todas partes, el país en el cual pueda recibirse el mejor precio para las acciones es aquel donde el costo del capital contable, expresado en términos de la tasa esperada de rendimiento, resulte ser el más bajo. No existe preocupación acerca del riesgo desde la perspectiva del emisor de los instrumentos de capital contable, excepto en la medida en la que, como resultado de la preocupación del comprador del capital contable por el riesgo sistemático, el riesgo de las acciones emitidas

afecte a la tasa esperada y requerida de rendimiento y, por ende, al precio que se reciba por las acciones; la tasa de rendimiento esperada y requerida de los accionistas es, desde luego, la tasa esperada de rendimiento pagada por la empresa.

Debería ser claro que si los mercados de capitales se encuentran plenamente integrados, el costo esperado del capital contable será el mismo en todos los países. Es decir, el rendimiento esperado sobre las acciones de la compañía será el mismo en todas partes.

Si los mercados de capitales se encuentran segmentados, los rendimientos esperados sobre un mismo valor podrían ser diferentes dentro de mercados distintos. Una compañía podría entonces ser capaz de recibir más por sus acciones en algunos mercados que en otros. Desde luego, cuando las acciones de una compañía se encuentran simultáneamente inscritas en bolsa en diferentes países, el precio de las acciones tendrá que ser el mismo en todas partes hasta un nivel igual al de los costos de transacción por arbitraje. Sin embargo, la causa de la segmentación puede evitar el arbitraje. Además, una compañía podría no estar considerando una emisión simultánea en diferentes países, sino más bien, un solo y único país en el cual debería poner a flotar una emisión.

***Ceteris paribus*, entre más altos sean los ahorros con relación a las inversiones que se realizan en un país, más bajo será el costo de capital. Esto significa, por ejemplo, que un país como Japón, el cual tiene una tasa de ahorro muy alta, debería tener un costo de capital más bajo que Estados Unidos, quienes tienen una tasa de ahorro muy baja, siempre y cuando las oportunidades de inversión sean similares. Desde luego, si los mercados se encuentran integrados, no veremos estas diferencias en los costos de capital, porque aquellos países que hubieran tenido costos de capital bajos dentro de mercados segmentados tendrán flujos de salida de capital hasta que las tasas de rendimiento sean las mismas que las de cualquier otra parte. De manera similar, aquellos países que hubieran tenido altos costos de capital bajo condiciones de segmentación tendrían flujos de entrada de capital hasta que sus tasas de rendimiento fueran las mismas que las de cualquier otra parte.**

Algunas veces, como resultado de la segmentación de capital, puede ser ventajoso emitir acciones simultáneamente en los mercados de capitales de dos o más países. Tales emisiones de acciones se conocen como emisiones de **eurovalores**. Desde mediados de la década de los años ochenta, el número de emisiones de eurovalores ha crecido rápidamente y el tamaño y la proporción absolutas de las acciones vendidas en los euromercados han sido muy sustanciales. Por ejemplo, en mayo de 1988, Occidental Petroleum puso a flotar \$212 millones de eurovalores, representando esto 18% de la emisión total de acciones. En mayo de 1987, U.S. Air puso a flotar \$90 millones de eurovalores, 20% de su emisión total y en septiembre de 1986 Home Shopping Network vendió \$56.1 millones de acciones en el euromercado, es decir, 50% de su oferta de acciones. ¿Cuál es la fuente de la segmentación de mercado que ha impulsado a tantas compañías a obtener fondos de capital contable de esta manera? En otras palabras, ¿Qué está limitando la capacidad o la disposición de los inversionistas extranjeros para comprar acciones en el mercado de Estados Unidos en lugar de comprarlas en el mercado de eurodólares? una posible explicación está dada por la preferencia de muchos inversionistas no estadounidenses por el anonimato que se disfruta con las acciones al portador. (Las acciones de Estados Unidos que se venden en los euromercados son acciones al portador, lo cual significa que no llevan el nombre del propietario. Todas las acciones de Estados Unidos que se venden en los mercados de la Unión Americana se encuentran registradas con el nombre de su propietario y el registro se modifica cuando las acciones cambian de dueño.)

Del mismo modo que las empresas de Estados Unidos han encontrado benéfico vender acciones en el extranjero, las empresas no estadounidenses han encontrado benéfico vender acciones en los mercados de acciones de Estados Unidos. ¿Cuál es la causa de la segmentación que evita o que desalienta a los estadounidenses para comprar acciones de empresas, no estadounidenses en los mercados de acciones extranjeros? Una posible explicación es que, de acuerdo con la Ley de Intercambio de Valores de 1934, los requerimientos de información de Estados Unidos exigen que todas las compañías inscritas en la bolsa de valores de Estados Unidos revelan su información en conformidad con las Normas de Información Financiera. Si los inversionistas valúan los valores proporcionados por los requerimientos de revelación de la información, entonces se podrán vender más acciones emitiendo acciones en Estados Unidos. En otras palabras, ya que las reglas estadounidenses de información son más exigentes que las de algunas bolsas de valores extranjeras, es probable que un gran número de empresas extranjeras hallan encontrado necesario registrarse en Estados Unidos para penetrar en el colosal mercado de acciones de ese país; de otra manera, los estadounidenses y otros nacionales serían muy cautelosos con relación a la compra de acciones.

Aunque algunas empresas no estadounidenses se han inscrito en bolsa de valores de Estados Unidos (principalmente en la bolsa de valores de Nueva York y en la NASDAQ) las acciones de muchas otras empresas extranjeras se negocian indirectamente como **certificados americanos de depósito (ADRs)**. La idea de negociar los ADRs se originó con el Morgan Guarantee Bank, pero varios otros bancos de Estados Unidos, incluyendo el Citibank, el Chase Manhattan y el Bank of New York, han quedado involucrados. Lo que sucede es que el banco mantiene acciones extranjeras; recibe dividendos, reportes, etc., pero emite derechos contra las acciones que mantiene. Estos derechos (los ADRs) generalmente se negocian en el relativamente no regulado mercado de ventas sobre el mostrador. Para las empresas extranjeras, esto tiene la ventaja de reducir las comisiones por inscripción en bolsa y la información que deben reportar.

Cuando se menciona que el precio más alto que una empresa podría obtener por sus acciones, después de deducir los costos de emisión, se encuentra en el mercado con la tasa requerida de rendimiento más baja, supusimos que los costos de la emisión eran los mismos en cualquier otra parte. La regla correcta para determinar el punto en que se deben emitir acciones afirma que éstas deberían venderse donde el precio neto de los costos de emisión sea el más alto.

De hechos, los costos de emisiones varían y pueden ser una consideración muy importante. Los costos de suscripción pueden representar varios puntos porcentuales respecto del valor de los fondos obtenidos y pueden variar significativamente entre los mercados financieros. Generalmente, los costos más bajos aparecen en los mercados de capitales más grandes como el de Estados Unidos. Esto puede explicar la razón por la cual varias empresas extranjeras han vendido acciones en la Bolsa de Valores de Nueva York y en la NASDAQ. En efecto, ha habido un incremento sustancial en el número y en el valor de las acciones extranjeras inscritas en la Bolsa de Valores de Nueva York.

11.3. Financiamientos con bonos

Con el financiamiento por medio de bonos, se presentan los mismos dos aspectos que surgen en el financiamiento por medio de capital contable, es decir, 1) el país de emisión y

2) el vehículo usado para la emisión. Sin embargo, bajo el financiamiento por medio de bonos, se presenta un aspecto adicional: la moneda usada por la emisión.

La moneda para la emisión no es la misma que la del país de emisión, aunque los dos aspectos pueden coincidir. Por ejemplo, si una compañía de Estados Unidos vende en Gran Bretaña un bono denominado en libras, la moneda de emisión es la misma que la del país de emisión. Sin embargo, si una compañía de Estados Unidos vende en Gran Bretaña un bono denominado en dólares estadounidenses, la moneda de emisión es la del país de emisión. En la primera de estas situaciones, el bono recibe el nombre de **bono extranjero**; en la última, recibe el nombre de **eurobono**.

Bonos extranjeros versus eurobonos

Un bono extranjero es el que se vende en un país extranjero en la moneda del país de emisión. El prestatario es extranjero para el país de emisión, de ahí su nombre. Por ejemplo, una empresa canadiense o un gobierno provincial podría vender en Nueva York un bono extranjero denominado en dólares de Estados Unidos. De manera similar, una compañía brasileña podría vender en Alemania un bono denominado en marcos alemanes.

Un eurobono es el que se encuentra denominado en una divisa que no es la del país en el cual se emitió. Por ejemplo, un bono denominado en dólares estadounidenses y vendido fuera de dicho país (en Europa o en cualquier otra parte) es un eurobono, un **bono en eurodólares**. De manera similar, un bono denominado en libras esterlinas y vendido fuera de Gran Bretaña es un eurobono, **un bono en eurolibras**.

Los bonos extranjeros generalmente son vendidos por corredores que se localizan en el país en el cual los bonos son emitidos. Los eurobonos son vendidos por sindicatos internacionales de corredores, puesto que por lo general se venden simultáneamente en varios países. Los sindicatos normalmente tienen un administrador líder el cual suscribe la proporción más grande de la emisión y varios miembros más pequeños, aunque algunos sindicatos tienen administradores colíderes.

11.4. Solicitud de fondos en préstamo con ingresos de fuentes del extranjero

Cuando un prestatario está recibiendo ingresos en moneda extranjera y se está enfrentando a una exposición larga en divisas, puede haber una menor cantidad de exposición y de riesgo cambiarios en las solicitudes de fondos en préstamo en moneda extranjera que en los préstamos concertados en moneda nacional. Es decir, las cuentas por cobrar denominadas en moneda extranjera pueden requerir de una prima negativa cuando se concertan préstamos en moneda extranjera, puesto que el nivel de exposición se ve reducido. Ya se ha señalado que las empresas que reciben ingresos extranjeros pueden adoptar una cobertura cambiaria solicitando fondos extranjeros en préstamo en el mercado de dinero. Este aspecto es aún más válido en el caso de los préstamos a largo plazo y es extremadamente importante en el caso de las empresas que tienen operaciones extranjeras de magnitud considerable. Cuando se tiene un ingreso estable y predecible a largo plazo en moneda extranjera, tiene sentido denominar algún pago a largo plazo en esa misma moneda. La cantidad de las deudas que deberá denominarse en cada moneda extranjera dependerá de la magnitud del ingreso en esa moneda, y también dependerá del grado en el que el ingreso de la empresa se encuentre sujeto a una exposición cambiaria.

El nivel de la exposición depende de la elasticidad de la demanda, de la flexibilidad de la producción, de la proporción de insumos que sean comerciables, y de otros aspectos

similares. Es decir, no se trata simplemente de una cuestión que consista en solicitar suficientes fondos en préstamo en una moneda extranjera de modo que los pagos de las deudas coincidan con los ingresos en esa misma moneda.

Un ejemplo de una situación en que la venta de bonos denominados en moneda extranjera reducirá la exposición y el riesgo cambiarios es aquella que describe el caso de una empresa canadiense que vende recursos provenientes de Canadá en mercados mundiales a montos contratados en dólares estadounidenses. Si la empresa canadiense vende madera o carbón, por ejemplo, al mercado estadounidense o al mercado japonés a precios expresados en dólares estadounidenses, entonces la empresa se enfrentará a una exposición larga en dólares estadounidenses, y será muy propio que dicha empresa solicite fondos en préstamo en Nueva York, en Europa o en Canadá pero denominados en dólares estadounidenses. De tal modo, los reembolsos de la deuda podrán provenir de los ingresos de la empresa en dólares estadounidenses. Alternativamente, las pérdidas sobre los dólares ganados después de una depreciación en dólares estadounidenses quedan correspondidas por una ganancia bajo la forma de una reducción en la deuda cuando ésta se convierte a dólares canadienses. De manera similar, si un productor australiano está vendiendo a Japón en yenes, será muy propio que solicite fondos en préstamo con bonos denominados en yenes, o si un exportador venezolano de petróleo está vendiendo a Chile en dólares, será muy adecuado que solicite fondos en préstamo vendiendo bonos denominados en dólares estadounidenses en el mercado de eurobonos o en Estados Unidos.

11.5. Consideraciones fiscales

Los compradores de bonos que pagan una tasa impositiva más baja sobre ganancias de capital que sobre ingresos por intereses preferirán un dólar de ganancia de capital resultante de una apreciación de una moneda extranjera en lugar de un dólar de ingresos por intereses. Esto significa que, si por ejemplo, la tasa de interés sobre bonos denominados en dólares fuese igual a la tasa de los bonos denominados en yenes más la apreciación esperada para el yen, el bono denominado en yenes será preferible porque proporciona una ganancia de capital esperada que proviene de una apreciación del yen. De lo anterior se desprende el hecho de que los compradores de bonos que paguen una tasa impositiva más baja sobre las ganancias de capital, *Ceteris paribus*, preferirán bonos denominados en monedas fuertes, es decir, aquellos que el mercado espera que se aprecien. Por otra parte, los emisores de bonos que pueden deducir el costo total de sus bonos como un gasto necesario para el negocio serán indiferentes entre las tasas de interés y las variaciones esperadas en el tipo de cambio. Esto conducirá a la concertación de préstamos denominados en monedas fuertes.

11.6. Préstamos del gobierno y de los bancos de desarrollo

No es en forma alguna poco común que el financiamiento sea proporcionado por los gobiernos o por los bancos de desarrollo. Toda vez que el financiamiento de los gobiernos y de los bancos de desarrollo generalmente se da bajo términos favorables, muchas corporaciones consideran estas fuentes oficiales de capital antes de considerar la emisión de acciones, la venta de bonos, los préstamos de otras corporaciones.

Los gobiernos anfitriones que albergan las inversiones extranjeras proporcionan financiamientos cuando consideran que los proyectos generarán empleos, obtendrán divisas o proporcionarán una capacitación para sus trabajadores. Existen numerosos ejemplos de

préstamos que están siendo proporcionados a las corporaciones multinacionales por los gobiernos de, por ejemplo, Australia, Gran Bretaña, Canadá y España, para atraer a las empresas manufactureras para que hagan inversiones en sus países. Algunas veces, los gobiernos de los estados o los gobiernos de las provincias también ofrecen un financiamiento, tal vez aun compitiendo entre sí dentro de un país para hacer que las plantas se construyan en su área. Varios estados de la Unión Americana han proporcionado un financiamiento de bajo costo y otras concesiones para inducir a los japoneses y a otras empresas extranjeras a establecer sus operaciones. Los gobiernos de las provincias de Canadá y los gobiernos del Estado australiano también han usado acuerdos especiales de financiamiento para atraer a los inversionistas.

Aun cuando los gobiernos de los países más pobres generalmente no dispongan de los medios necesarios para ofrecer un financiamiento preferencial a los inversionistas, existe un cierto número de bancos de desarrollo que se especializan en el suministro de financiamientos para infraestructuras, para actividades de irrigación y para la realización de proyectos similares. Aunque este financiamiento se proporciona por lo general al gobierno anfitrión en lugar de proporcionarse a las corporaciones que se dedican al desarrollo de los proyectos, las corporaciones están siendo indirectamente financiadas a través de préstamos de bancos de desarrollo concedidos a los gobiernos anfitriones.

Un proveedor líder de asistencia financiera es el **International Bank of Reconstruction and Development (IBRD)**, comúnmente conocido como el Banco Mundial (World Bank), el cual fue establecido en el año de 1944 y no es un banco en el sentido de que acepte depósitos y de que proporcione servicios de pago entre los países. Más bien, es una institución líder que solicita fondos en préstamo a los gobiernos vendiéndoles sus bonos y posteriormente usa los fondos obtenidos para el desarrollo en naciones no desarrolladas (o en vías de desarrollo). Los préstamos del Banco Mundial (o IBRD) tienen un vencimiento hasta de 20 años. Las tasas de interés son determinadas por el (relativamente bajo) costo de los fondos para el banco.

Muchos países en desarrollo no satisfacen las condiciones de los préstamos del Banco Mundial, y por lo tanto, en el año de 1960, se estableció una organización afiliada, la **International Development Agency (IDA)**, para ayudar aun a los países más pobres.

Los créditos, que es el nombre que reciben los préstamos, tienen plazos hasta de 50 años y no causan cargos por intereses. Una segunda afiliada del Banco Mundial es la **International Finance Corporation (IFC)**. La IFC proporciona préstamos para las inversiones privadas y asume posiciones de capital contable junto con socios pertenecientes al sector privado.

CAPITULO XII

ENTORNO ECONÓMICO MEXICANO

México es un país extraordinariamente fácil de dominar porque basta controlar a un solo hombre: el Presidente. Tenemos que abandonar la idea de poner en la Presidencia Mexicana a un ciudadano americano, ya que eso llevaría otra vez a la guerra. La solución necesita más tiempo: debemos abrir a los jóvenes ambiciosos las puertas de nuestras universidades y

hacer el esfuerzo de educarlos en el modo de vida americano, en nuestros valores y en el respeto al liderazgo de Estados Unidos.

México necesitara de administradores competentes. Con el tiempo, esos jóvenes llegarán a ocupar cargos importantes y eventualmente se adueñarán de la Presidencia, sin necesidad de que Estados Unidos gaste un centavo o dispare un tiro, harán lo que queramos. Y lo harán mejor y más radicalmente que nosotros.

Los fundamentos teóricos del proceso de globalización, demostrando como el acelerado cambio tecnológico de las últimas décadas ha elevado a niveles sin precedentes el nivel de interdependencia económica entre las naciones, ha dinamizado el comercio y ha colocado a países y regiones de países o áreas enteras del mundo en condiciones de exclusión económica y social. En este proceso han desempeñado un papel decisivo las tecnologías de la información y las comunicaciones, las cuales han hecho posible desarrollo de toda una infraestructura espacial permitiendo, por un lado, transformar sustancialmente la forma en que se produce, distribuye, intercambia y consume, es decir, afectan al conjunto de las relaciones económico-sociales, y por otro, una interrelación en tiempo real entre todos los agentes y actores que participan en el proceso de reproducción capitalista a escala mundial.

A partir de que termina el boom petrolero en 1982, la economía mexicana encara una profunda crisis y a la cuál hace frente con la aplicación de políticas neoliberales y como éstas han sido los instrumentos que han terminado por integrar a la economía mexicana al proceso de globalización que ha venido desarrollándose por la vía neoliberal, desmontando y desarticulando la industria nacional surgida del proceso sustitutivo de importaciones, incrementando la pobreza y el reparto inequitativo de riqueza y abriendo como nunca antes la economía del país a las empresas transnacionales.

12.1. Las políticas económicas de ajuste y estabilización

La política financiera es la rama económica que se encarga de formular los objetivos, señalando los instrumentos adecuados para controlar los ingresos y administrarlos, así como para elaborar el gasto del sector público. La política financiera se encarga también del control del sistema bancario, así como la política monetaria y crediticia. De esta manera, en forma amplia, la política financiera de un país incluye la política fiscal, la política de gasto público, la política monetaria y crediticia y la política bancaria, todas administradas con la finalidad de coadyuvar al logro de desarrollo económico del país.

Con la alternancia en la presidencia de la República, en la persona de Vicente Fox Quesada en el año 2000, se tomaron a partir de ese año una serie de medidas macroeconómicas como son:

- Inflación controlada
- Continuación del Corto Financiero
- Recortes al presupuesto del gasto público
- Retiro de subsidios
- Exagerado ahorro en las finanzas públicas
- La carta de intención con el Fondo Monetario Internacional, que son limitantes y nos hacen ser independientes de los intereses de dicha institución.
- Reformas integrales que no pasó al congreso

- Intento de vender las paraestatales para cubrir el déficit del gasto público

En síntesis, la actual economía se caracteriza por actuar en un sistema económico deprimido, en el que hay un empeoramiento de la situación financiera, y que no ha cumplido con los objetivos que se planteó, agravando algunos problemas como son los siguientes: el déficit público sigue creciendo en términos monetarios y como proporción al PIB se destinan menos recursos a la promoción económica y social; continúa la fuga de capitales; y por último, y no por eso menos importante, el peso de la deuda interna y externa es cada vez mayor y no permite un manejo adecuado de las finanzas públicas. Es decir, la política macroeconómica no ha contribuido con el objetivo de fomentar el desarrollo económico y social del país.

Finalmente a manera de consuelo, por tradición, el presupuesto público ha sido deficitario en nuestro país, lo cual quiere decir que se gasta más de lo que se recibe en ingresos. Por ello el Estado ha recurrido al financiamiento externo, por medio de la contratación de la deuda eterna, y el financiamiento interno mediante la emisión de la moneda.

Es interesante preguntarse también si el déficit del sector público se debe al exceso de gasto o a que los ingresos son insuficientes, o bien a una combinación de ambos aspectos. Asimismo es probable que el déficit se deba a una mala administración financiera del sector público.

12.2. Política fiscal

Entiendo como política fiscal como el conjunto de instrumentos y medidas que toma el estado con el objeto de recaudar los ingresos necesarios para realizar las funciones y los objetivos de la política económica en general, también la política fiscal se encarga del acopio de recursos financieros que van a determinar el volumen del gasto público.

Esta política, al moverse en el ámbito de las finanzas públicas con el fin de recaudar los ingresos necesarios para la realización de las actividades estatales, establece el sistema impositivo o régimen tributario, y las medidas y los instrumentos relacionados con la obtención de recursos financieros.

En términos generales, los instrumentos de la política fiscal que se aplican en los países capitalistas son todos los que contribuyen a la recaudación de los ingresos públicos, y son los siguientes:

- El conjunto de impuestos, derechos, productos y aprovechamientos que conforman el sistema fiscal
- Las ganancias que se obtienen del funcionamiento de las empresas del sector público
- El financiamiento público que puede provenir de fuentes internas (endeudamiento público interno) y de fuentes externas (endeudamiento público externo)
- Las transferencias o los recursos que los diversos sectores o entidades hacen llegar al sector público y que permiten incrementar sus ingresos. Por ejemplo, las aportaciones privadas para la reconstrucción de los daños ocasionados por el sismo de 1985

En nuestro país, los principales impuestos son ocho:

- Impuesto sobre la renta
- Impuesto empresarial a tasa única
- Impuesto al valor agregado
- Impuesto especial sobre producción y servicios
- Impuesto sobre tenencia o uso de vehículos
- Impuesto sobre automóviles nuevos
- Impuesto al comercio exterior (importación y exportación)
- Impuesto a la venta de bienes y servicios suntuarios

Como se observa las actividades económicas gravadas con impuesto son la producción, los ingresos, el consumo, las ventas, las importaciones y las exportaciones.

Los impuestos también pueden clasificarse en: a) impuestos directos, b) impuestos indirectos y, c) impuestos aduaneros.

Las aportaciones a la seguridad social son las cuotas de los trabajadores al infonavit, las de patrones y trabajadores al IMSS, las del Sistema de Ahorro para el Retiro, a cargo de los patrones, las de los trabajadores del Estado ISSSTE y las de los militares al Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas.

Cumplir con las funciones de promoción económica y social, seguridad nacional, paz pública y bienestar colectivo, que le hallan sido asignadas al estado por la sociedad. Así la política fiscal se presenta como una función derivada del conjunto de obligaciones impuestas al sector público por la comunidad.

El grave problema en la recaudación de impuestos es que está muy mal distribuida, ya que solamente el 10% de la población paga impuestos directos; esto ha sido provocado por el crecimiento de la economía informal.

La eficiencia de la política fiscal se juzga, en consecuencia, atendiendo a la medida en que el sector público sea capaz de movilizar y aplicar el volumen de recursos necesarios para alcanzar los objetivos planteados. Aquí hay que tener en cuenta si se han asignado tales recursos de acuerdo con la jerarquía de prioridades concertadas por la comunidad, cualquiera que sea el mecanismo político por el cual se llegue a los acuerdos.

12.3. Política monetaria y crediticia

La política monetaria y crediticia forma parte de la política económica general y financiera en particular, y esta constituida por el conjunto de medidas e instrumentos que aplica el estado con el objeto de regular y controlar el sistema monetario y crediticio de un país.

La política monetaria y crediticia opera específicamente a través de los siguientes factores: la oferta de crédito en relación a su demanda; el proceso de crédito; el volumen de dinero, y la liquidez general de la economía. Tales factores tendrán una importancia variable según sea la estructura económica y financiera de un país, de la cual dependerá también la efectividad de los controles monetarios.

Esto quiere decir que los aspectos que comprende la política monetaria son básicamente:

- La oferta monetaria o volumen de dinero
- El tipo de cambio

- El tipo de interés bancario
- El volumen de crédito
- El costo de dinero
- La capacidad de pago del dinero

Los principales instrumentos de la política monetaria y crediticia son los siguientes:

Política de redescuento.- es un préstamo que el banco central hace a las instituciones bancarias, especificando claramente las condiciones para dicho crédito, mediante un primer descuento, respaldado por valores o títulos a corto plazo o bien mediante préstamos con garantía. Solo se realiza el redescuento una vez que las instituciones bancarias devuelven el crédito al banco central. Este crédito es a corto plazo y permite que los bancos tengan recursos para realizar actividades.

Política expansionista.- consiste en el aumento del dinero circulante y la disminución de la tasa de redescuento, lo que permite a los bancos bajar la tasa de interés que cobran; esto hace que el público pida más crédito y se expanda la cantidad de dinero.

Política contraccionista.- consiste en retirar dinero de circulación y por lo tanto limitar los créditos lo cual se hace aumentando la tasa de redescuento que desalienta a los bancos a pedir créditos al banco central; al mismo tiempo el público no pide préstamos por que la tasa de interés es elevada.

Operaciones de mercado abierto.- son otro instrumento de política monetaria que consiste en la compra de bonos y valores gubernamentales al público con el objeto de que el estado capte recursos monetarios en poder del público y pueda financiar su gasto. Ejemplos, cetes y petrobonos. Las operaciones de mercado abierto han aumentado de manera notable ya que constituyen un valioso instrumento para que el estado obtenga recursos al mismo tiempo que regula el volumen de crédito.

Depósito o encaje legal de los bancos comerciales.- es la cantidad de dinero que los bancos comerciales deben mantener como reserva para garantizar los depósitos bancarios y se expresa como un porcentaje de sus recursos. Mientras mayor sea el encaje legal, menores serán los recursos de que disponga el banco para prestar al público; al contrario si el encaje legal es bajo, los recursos de que disponga el banco para prestar a sus clientes serán mayores.

Coefficiente de liquidez de la banca comercial.- es la cantidad de dinero que los bancos deben poseer en efectivo para hacer frente a sus obligaciones en determinado momento; es diferente del encaje legal, por que la liquidez bancaria permite proteger los intereses de ahorradores y depositantes en el caso de que los bancos tengan problemas financieros.

Actualmente, los bancos comerciales compran valores gubernamentales, con lo que obtienen intereses y los mantienen como coeficiente de liquidez, lo que permite a su vez regular el crédito, pues se evita la excesiva circulación monetaria.

El desarrollo de mercados monetarios.- es otro instrumento importante de política monetaria, que se alcanza a largo plazo. En la medida en que exista un mercado monetario desarrollado, será más fácil la adopción de los instrumentos antes mencionados.

Devaluación.- consiste en la depreciación de nuestra moneda en términos de una moneda extranjera, y los cambios múltiples con monedas extranjeras, así como la flotación y el tipo de cambio dual.

Instituciones.- encargadas de la política monetaria y crediticia en nuestro país, son la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.

12.4. Entorno político mexicano

Características:

1. Conjunto de variables políticas, tales como:
 - Forma de gobierno.
 - Partidos políticos.
 - Relaciones exteriores.
 - Organizaciones exteriores.
 - Organizaciones internacionales.
 - Otras.
2. Que ejercen mayores influencias:
 - En el ahorro interior.
 - En la inversión interna.
 - En el desarrollo financiero, económico y social del país.

Forma de gobierno

La forma actual de gobierno está establecida en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917; refleja y deposita en el Gobierno Federal la responsabilidad por la mayoría de las más importantes funciones del gobierno, salvo por aquellas de naturaleza primordialmente local o regional.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece tres poderes: el Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial. El presidente de la República y del Congreso son elegidos por el voto popular de ciudadanos mexicanos mayores de 18 años de edad.

La autoridad ejecutiva está depositada en el Presidente de la República, que es elegido cada seis años por el voto popular directo. La Constitución establece que el Presidente únicamente puede desempeñar el cargo por un solo periodo de 6 años, y no puede ser reelegido. El actual Presidente de la República es el Lic. Felipe Calderón Hinojosa.

- a) El Poder Ejecutivo comprende también a los secretarios de Estado, los jefes de departamento, el procurador general para protección del consumidor, mismos que son designados por el Presidente de la República.
- b) El Poder Legislativo está depositado en un congreso bicameral integrado por el Senado y la Cámara de Diputados. Todos los senadores son elegidos para cubrir periodos de seis años.

En los próximos seis años entrarán los próximos presidentes cumpliendo su respectivo periodo, y se renovarían la Cámara de Senadores, la Cámara de Diputados y la Asamblea de Representantes del Distrito Federal. Ninguno de estos legisladores puede ser reelecto para el periodo consecutivo en la misma cámara, únicamente los suplentes pueden ser reelectos en sus respectivas cámaras. El Senado está compuesto por cuatro senadores de cada estado,

tres elegidos por mayoría relativa y uno por la elección representación proporcional; y cuatro por el Distrito Federal.

La Cámara de Diputados está integrada por 500 diputados. De éstos, 300 son elegidos por los habitantes de los diversos distritos electorales y hasta 200 son designados según el porcentaje de votos recibido por partido minoritario. La Constitución establece procedimientos para que el Presidente de la República pueda vetar iniciativas de la ley y para que el Congreso, en su caso, pueda superar dicho veto.

Cámara de Diputados:

- Total de 500 diputados
 - 300 diputados de mayoría relativa
 - 200 diputados de representación proporcional

Cámara de Senadores:

- Total de 128 senadores
 - cuatro por cada estado, y
 - cuatro por el distrito federal.

El Poder Judicial está depositado en:

La Suprema Corte de Justicia de la Nación

Los Tribunales Unitarios de Circuito

Los juzgados de Distrito y otros

Relaciones exteriores y organizaciones internacionales

México mantiene relaciones diplomáticas con más de 150 países en todo el mundo. Es miembro pleno de la Organización de las Naciones Unidas (ONU); miembro fundador de la Organización de Estados Americanos (OEA); del Fondo Monetario Internacional (FMI); del Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento (BIRF o Banco Mundial); del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). México también es miembro del Comité Interno para la Reforma del Sistema Monetario Internacional y del Comité de Desarrollo del FMI y del Banco Mundial.

México participó en la Conferencia de Montevideo, en 1960, donde se estableció la llamada Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) cuyas funciones fueron absorbidas en 1980 por la Asociación de Integración Latinoamericana (ALAI).

México al igual que la mayoría de las naciones miembro de la OEA, participó en la Carta punta del Este en 1961, en la cual las naciones latinoamericanas y Estados Unidos adoptaron los principios conocidos con el nombre de Alianza para el Congreso.

México es miembro del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), fundado en 1975 con la participación de 26 países latinoamericanos y del Caribe. Las naciones miembro del SELA acordaron establecer un sistema permanente para coordinar las políticas económicas externas que favorezcan los intereses e integren las economías de los países miembros.

Los acuerdos comerciales han sido una herramienta útil de acercamiento con distintas regiones del mundo. El primero de ellos, suscrito con Chile, tiene un valor estratégico fundamental: fortaleció los vínculos entre el norte y el sur de América Latina.

Negociamos también en estos casos, acuerdos de Libre Comercio con Colombia y Venezuela, así como con Costa Rica y Bolivia. Formamos parte del Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos, la mayor zona de Libre Comercio del mundo, con un producto de más de siete billones de dólares y una población mayor a los 400 millones de habitantes.

En el ámbito europeo, México suscribió un acuerdo marco de cooperación de tercera generación con la Comunidad Europea. Con Europa Oriental, México participa en la recuperación económica de la zona, a través de sus operaciones en el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.

México vive en paz con el mundo. La política exterior vela por preservar este valor inapreciable para los mexicanos y por asegurar un entorno favorable a nuestro desarrollo.

México posee valioso legado de congruencia y defensa de los principios rectores de la coexistencia internacional. Mexicanos destacados de muchas generaciones, han contribuido a conformar una tradición diplomática de gran prestigio. Ante los cambios mundiales, México ha sostenido invariable su defensa de la soberanía de los Estados, su oposición a que los organismos internacionales se arroguen a tribunales supranacionales, y que el poder y la fuerza justifiquen atropellos de algún país, en violación de los derechos de otro.

La imagen internacional de México se ha robustecido en los últimos años. El mundo ve en México un país responsable. Una sociedad dispuesta al cambio, capaz de conducir sus transformaciones en forma responsable, pacífica y respetuosa de los demás. Una nación que fortalece su posición internacional, y que participa en forma dinámica en los asuntos mundiales. Ante las distintas regiones y foros, la política exterior se ha propuesto impulsar los intereses nacionales y fortalecerse en un incremento de beneficio para los mexicanos. Se ha orientado apoyar el desarrollo económico y social del país; a proteger los derechos de los mexicanos en el extranjero, a difundir los valores de la cultura nacional, y a estimular la cooperación con todos los pueblos del mundo.

También forma parte del Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile (desde diciembre de 1991).

En abril de 1994, se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, y entró en vigor en 1995.

En 1994 suscribió el Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia Venezuela.

Así mismo suscribió Tratado de Libre Comercio con Bolivia.

México es miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC).

México, también es miembro de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

México forma parte como miembro de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

Principales puertos

Veracruz, Manzanillo, Lázaro Cárdenas, Tampico, Mazatlán, Guaymas, Coatzacoalcos, Progreso.

Principales industrias

Agricultura (algodón, café, trigo, arroz, caña de azúcar, vegetales, maíz), químicos, vestido, alimentos y bebidas, artículos electrónicos, hierro y acero, minería (plata, plomo, oro, cinc), petróleo y gas natural, caucho, textiles, turismo y equipo de transportación.

Principales exportaciones

Petróleo crudo, productos petroleros, partes de motores y vehículos, maquinaria y equipo, aparatos electrónicos, textiles y prendas de vestir, carbón, minerales, productos de agricultura (café, algodón, azúcar, frutas y vegetales), pescado y camarón.

Principales importaciones

Motores, partes y accesorios para vehículos, granos, artículos manufacturados, maquinaria agrícola, equipo eléctrico y telecomunicaciones, vehículos industriales, plásticos y resinas, herramientas, equipo-científico y de laboratorio, hierro y acero, papel y cartón, equipo de oficina y computadoras, maquinaria para petróleo y gas natural, textiles y prendas de vestir.

Variables y fenómenos económicos

Los más comunes son:

- Geografía económica del país
- Infraestructura básica del país
- Indicadores de bienestar
- Población y densidad total
- Población y actividad económica
- Asistencia a la escuela
- Tasa media de crecimiento de la población
- Establecimientos y distribución de empresas
- Inversión extranjera directa
- Tasas de inflación
- Tasas de interés
- Producto interno bruto (PIB)
- Balanza de pagos
- Devaluación monetaria
- Tasa de deflación
- Cotización monetaria
- Política monetaria
- Deuda pública y privada, interna y externa
- Reservas internacionales
- Política fiscal
- Precio internacional del petróleo
- Tasa de desempleo
- Ahorro interno
- Índice de la Bolsa Mexicana de Valores
- Etcétera.

12.5. Endeudamiento interno y externo

La deuda por Pidiregas ya es mayor que la deuda externa presupuestaria, por lo que es necesario que el gobierno federal asuma esos pasivos y libere a PEMEX de esa pesada carga financiera.

De acuerdo con el informe sobre la Situación de las Finanzas Públicas, al cierre de 2006 la deuda neta del sector público ascendió a 3 billones 358 mil 223 millones de pesos. Esta cifra representa aproximadamente el 36.7% del PIB y significa que de cada peso que se genera en la economía casi 37 centavos se encuentran comprometidos.

Cabe mencionar que la deuda neta total se incremento durante la administración foxista en 1 billón 40 mil millones de pesos, lo que significa que en el año 2000 cada mexicano debía al nacer 23 mil 776.4 pesos, y para diciembre de 2006 la deuda de cada mexicano ascendió a 31 mil 983.1 pesos, por lo que la deuda per capita de los mexicanos se incrementó en 8 mil 206.7

Así para 2006 y de acuerdo con la SHCP, la deuda directa presupuestaria, es decir la deuda directa “oficialmente reconocida”, interna y externa es de 1 billón 794 mil 737.5 millones de pesos, de los cuales corresponden a la deuda interna 1 billón 327 mil 977.5 millones de pesos, es decir 39.5% de la deuda total, mientras que la deuda externa directa o presupuestaria ascendió a 466 mil 760 millones de pesos, representando con ello el 13.9% del total.

La deuda no presupuestaria o “contingente” (Rescate Carretero, IPAB, Pidiregas y la Banca de Desarrollo) ascendió a un billón 563 mil 485.9 millones de pesos, de los cuales la deuda contraída por el rescate bancario (701 mil 551.6 millones) y por los Pidiregas (554 mil 265.0 millones) absorben la mayor parte al ser en conjunto de 1 billón 255 mil 816.6 millones de pesos.

El caso de los Pidiregas

Es importante mencionar que la deuda por Pidiregas ha rebasado la deuda externa directa y representa el 16.5% de la deuda externa directa y representa el 16.5% de la deuda total de la economía mexicana. Más aún, durante los últimos 6 años la deuda por Pidiregas pasó de 150 mil millones de pesos en diciembre de 2000 a 554 mil 265 millones de pesos en diciembre de 2006.

A lo anterior hay que añadir que de acuerdo con los informes de la SHCP, las amortizaciones de estos proyectos para el 2008, es decir sólo los pagos del saldo principal, ascenderán a poco más de 38 mil millones de pesos (3 mil 816.8 millones de dólares).

Eso sin contar los intereses que generan los Pidiregas y que para el 2007, de acuerdo con el Presupuesto de Egresos de la Federación, se estimaron en 38 mil 600 millones de pesos, cifra equivalente a los pagos del principal que se realizarán en el 2008.

Es importante recordar que en el 2006, la SHCP anunció la liquidación anticipada de deuda externa directa haciendo uso de las reservas internacionales, por ello y dado que el saldo actual de las reservas es nuevamente muy alto (76 mil 330 millones de dólares), sería posible que el gobierno federal utilizara parte de las reservas internacionales, aproximadamente 150 mil millones de pesos, para prepagar obligaciones derivadas de los Pidiregas y reducir así la pesada carga financiera que representan para esta empresa estatal.

Por ello, un prepago de las obligaciones derivadas de los Pidiregas le permitiría a PEMEX reducir su costo financiero, al mismo tiempo que podría obtener directamente financiamiento en mejores condiciones para llevar a cabo sus proyectos de expansión y de exploración.

Esta alternativa permitiría reoxigenar a la empresa sin la necesidad de requerir inversión privada o la asociación con empresas paraestatales de otros países como Petrobras.

Por lo anterior es muy importante que el Congreso analice todas las opciones técnico-financieras para mejorar la situación de PEMEX, ya que éstas existen y son muy diversas.

Este esquema de utilización de reservas para liquidar pasivos de PEMEX es sólo una de las opciones que tendría que ser explorada, antes de buscar esquemas de conversión con otros países, pues esta última opción es la menos deseable en términos de las repercusiones que tendría sobre la propia situación de la empresa, ya que de cualquier tipo de “privatización velada” definitivamente incidirá sobre la soberanía energética del país.

La deuda total de la economía mexicana

De esta manera, para el 2006, de los 31 mil 983.1 pesos que cada mexicano adeuda, 6 mil 681.4 pesos son por concepto del rescate bancario, 5 mil 278.7 pesos son originados por los Pidiregas, 992.4 pesos son debido al quebranto de la banca de desarrollo, mil 530 obedecen al rescate carretero que además es un fideicomiso, 407.5 pesos se explican por los programas de apoyo a deudores y 12 mil 647.4 se explican por la deuda interna directa y 4 mil 445.3 por la deuda externa directa.

Qué es la deuda, contingente o no presupuestaria: La Constitución Mexicana en su artículo 73 fracción VIII establece claramente como una facultad exclusiva del Congreso la de sentar las bases sobre las cuales el Ejecutivo puede celebrar empréstitos sobre el crédito de la nación.

El mismo ordenamiento establece que es el Congreso de la Unión el único poder para aprobar la deuda pública, para reconocerla y por lo tanto para mandar pagar la deuda nacional.

De esta manera y con el objeto de regular la aplicación de este mandato constitucional, el 31 de diciembre de 1976 se publicó la Ley General de Deuda Pública, donde entre otros señalamientos se plasma claramente el papel que juega tanto el Congreso como el Ejecutivo en materia de deuda pública. Sin embargo a pesar de lo anterior el 21 de diciembre de 1995, se llevaron a cabo modificaciones a la Ley General de Deuda Pública, estableciendo un nuevo concepto denominado “deuda contingente” o “pasivos indirectos”, ésta sutil pero significativa modificación ha provocado que el Ejecutivo halla intentado “eludir” el papel del Congreso en la aprobación del endeudamiento de la nación.

Bajo la modalidad del término de “pasivos contingentes” se han llevado a cabo operaciones que han endeudado a la economía sin estricto apego al cumplimiento del mandato constitucional.

Desafortunadamente la mayoría de este endeudamiento ha sido contraído con el único objeto de rescatar a grandes inversionistas y grandes deudores, como lo fue el rescate bancario, el carretero y el de la banca de desarrollo.

En otra de sus modalidades, el concepto de “pasivos contingentes” han servido para permitir la inversión extranjera en sectores reservados exclusivamente al Estado Mexicano, paralelamente al endeudamiento de la nación a través de los multicitados. Proyectos de Inversión con Impacto Diferido en el Gasto Público (Pidiregas).

De hecho tal parece que el término “contingente” en nuestro país se ha asociado al ocultamiento de información, a la falta de transparencia y a la carencia absoluta de rendición de cuentas.

Este manejo discrecional del endeudamiento público por parte del Ejecutivo ha sido facilitado por el contenido del artículo primero de la Ley General de Deuda Pública, ya que actualmente define como deuda pública a las obligaciones de pasivo, directas o contingentes derivadas de financiamientos y a cargo de las entidades públicas.

12.7. Las reformas: Expectativas, Logros y Desafíos

Energía y energéticos

El proceso de globalización impulsa el crecimiento económico y eleva la calidad de vida de la población, lo que se refleja en más consumo de energía.

En los últimos diez años, el consumo mundial de energía, creció 23%, lo que equivale al consumo de un año Canadá y dos veces el de España. Este crecimiento es impulsado principalmente por China e India, las cuales reportaron de 1995 a 2005 tasas de crecimiento de consumo de energía de 69% y 52%, respectivamente. En este siglo, la disponibilidad de energía en calidad y precio serán elementos importantes para ser exitosos.

México debe asegurar el abasto de energéticos y sus derivados como carbón, gasolinas, diesel, combustóleo, etc., para no resentir los impactos negativos en la competitividad de su producción, lo cual afectará inversiones y empleos. La demanda mundial de energéticos seguirá al alza durante la próxima década 2.5% ó 3.0% anual, lo que hará que cada año aumente entre 263 y 316 millones de toneladas métricas (TM) de petróleo equivalente, de los cuales 60% serán hidrocarburos: petróleo y gas. Prevalecerá un entorno ávido de energéticos que presionará el abasto, además del impulso del alza de los precios, principalmente a los energéticos tradicionales: petróleo, gas y carbono.

Lo anterior estimulará el desarrollo tecnológico en lo referente a eficiencia energética así como el diseño de nuevos combustibles que sean más acordes con el ambiente, como gas natural, gasolinas de bajo contenido de azufre, energía eólica, biodiesel y, a futuro, el hidrógeno.

Este escenario no favorecerá a México, y aunque el país disponga de una superficie de 1,200,000 Km² de sedimentos de petróleo y gas, no se invierte para su exploración y explotación (en el Golfo se ha explorado 4% y en el litoral 20%); actualmente no sabemos cuántos hidrocarburos tenemos.

Este retraso en inversiones hizo que la producción de petróleo creciera 10% y las reservas descendieran 26%; México tiene 10 años de reservas probadas. El desarrollo y explotación de nuevos campos petrolíferos y gaseros requieren de 6 a 10 años, y la declinación del mayor campo petrolero –Cantarell- lleva una rapidez mayor a la prevista, ya que se pasará de 2.2 millones de b/d que hoy produce a 800-900/mbd en 2010. Por ello, la urgencia de invertir en exploración.

En adición a la producción de petróleo y gas, derivado de rezagos en inversiones, hay importantes faltantes de petrolíferos y petroquímicos. Durante la pasada administración, se realizaron las siguientes importaciones y se tienen previstas otras para la nueva administración:

Años	2001-2006	2006-2012
Gas Natural	6,970	12,000
Petrolíferos	30,048	72,000
Petroquímicos	90,000	96,000
Total	127,018	180,000

(Millones de dólares)

No hay inversiones para nuevas refinerías y plantas petroquímicas, y aunque éstas se hicieran, requieren 5 ó 6 años para su implementación. México tiene la opción de invertir o pagar facturas por importaciones.

En la actual administración, el valor de las importaciones será de 188,000 millones de dólares, lo que equivale a construir 63 refinerías. Se deben revisar las políticas en el sector energético porque urgen las inversiones para asegurar el abasto, en el que México debe invertir aproximadamente 20,000 millones de dólares anuales; y para los próximos seis años el monto sería de 120,000 millones de dólares. El sector energético del país requiere los siguientes recursos:

Inversión	120,000
Importaciones	188,000
Total	308,000

(Millones de dólares)

Se debe revisar el marco jurídico y adecuarlo para que el sector privado participe en este “gran proyecto”, como lo han hecho Noruega, Brasil, Canadá, por citar algunos. Se necesita una reforma energética que no privatice a PEMEX ni a la CFE sino que las fortalezca. El único país que no permite la participación privada en hidrocarburos es México, Cuba, China, Vietnam, que no simpatizan con el desarrollo empresarial occidental, permiten la participación del sector privado.

Los sectores activos del país deben coincidir en la necesidad de adecuaciones y cambios en el sector energético para que los hidrocarburos puedan impulsar el crecimiento de México.

12.8. El burocratismo: Limitante de la inversión

Los trámites de inicio de actividad de una empresa tan sólo en el DF, capital de nuestro país, tomarían 27 días en promedio, es decir 16 días más que en Amsterdam, Holanda.

De acuerdo con los resultados del estudio Doing Business en México 2007, la capital de México necesita un número importante de reformas para ganar competitividad global y elevar su capacidad con el fin de atraer inversión extranjera.

El documento también destaca que si alguien tuviera que llevar a juicio a un cliente por simple incumplimiento de deuda en Baja California Sur, tardaría 581 días la resolución del litigio, muy por arriba de los 217 días que se requieren en Dublín.

Doing Business en México 2007 demuestra que algunas entidades de nuestro país, deben poner en marcha reformas de fondo para competir efectivamente en los mercados mundiales de capital. (ART)

Tramites de inicio de operaciones (DÍAS)	Resolución de litigio (DÍAS)
Ciudad de México 27	Baja California Sur 581
Amsterdam 11	Dublín 217

CAPITULO XIII

LA CRISIS DEL PESO MEXICANO

El 20 de diciembre de 1994, las autoridades mexicanas ampliaron la banda cambiaria en un 15%. Entre ese día y el siguiente las reservas disminuyeron en más de 4,000 millones de dólares. Ante esta situación insostenible, las autoridades dejaron flotar el peso, conscientes de que intentar defenderlo dentro de la banda sólo llevaría al agotamiento de las ya exiguas reservas.

13.1. Antecedentes

Los antecedentes de la crisis se sitúan en el periodo 1988-1993, en el que el gobierno desarrolló una política económica de austeridad fiscal y monetaria. La inflación se situó por debajo del 10% en 1993 y en 1994, mientras que las cuentas públicas registraron un ligero superávit en 1992 y 1993, con vuelta a un déficit moderado (un -0.8% sobre el PIB), en 1994. El programa de reformas conducido por el gobierno se puede resumir en los siguientes cuatro puntos: a) una fuerte apertura de la economía a la competencia internacional; b) un proceso drástico de privatizaciones y desregularización; c) un programa de estabilización basado en el encaje del tipo de cambio nominal, apoyado en el desarrollo de las políticas monetaria y fiscal, ambas restrictivas; y d) un amplio acuerdo económico y social establecido entre el gobierno, el sector privado y los sindicatos.

Una herramienta importante de la política económica fue el anclaje del tipo de cambio nominal respecto al dólar. La política establecía una senda programada de devaluación y unas bandas entre las cuales se permitía fluctuar. Aunque la inflación fue reduciéndose, el diferencial de inflación con Estados Unidos estuvo situado siempre por encima de la depreciación permitida, por lo que la tendencia final resultó ser la apreciación del tipo de cambio en términos reales. Entre 1989 y finales de 1993, diversas estimaciones situaban dicha apreciación entre un 20 y un 30 por ciento. Esta apreciación descansaba sobre la capacidad del Banco Central de México para mantener el tipo de cambio nominal dentro de los límites establecidos, y difícilmente hubiera podido hacerlo sin las fuertes entradas de capitales que comenzaron tomar auge en 1990 y continuaron hasta los sucesos de diciembre de 1994.

La liberalización financiera y la apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos fueron piezas importantes de la política económica, con una gran incidencia sobre los

acontecimientos posteriores. Entre las medidas adoptadas hay que destacar la autorización a los no residentes para la adquisición de títulos públicos sin restricciones. Los inversores internacionales valoraron muy positivamente el nuevo clima económico, y destacaron como elementos favorables la reducción de la inflación, unido al mantenimiento de altos tipos de interés nominales, y la política de estabilidad cambiaria. Por otra parte, la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá fomentó aún más el clima de optimismo. Las expectativas de altos rendimientos en los mercados financieros de México se consolidaron, y la entrada de capitales fue notable.

La inversión de no residentes pasó de representar el 6% de la capitalización bursátil en 1989, el 27% en 1994. El gobierno mexicano mejoró su calificación crediticia otorgada por las agencias internacionales y consiguió 24,000 millones de dólares en los mercados internacionales de bonos. El cambio en la legislación para la compra por no residentes de bonos nominados en pesos facilitó la adquisición de 18,000 millones de dólares entre 1991 y 1993. Un aspecto importante de esas compras es el grado de importancia que fueron adquiriendo los no residentes en los CETES (pagarés del tesoro), ya que, de representar un 8% en 1990, las inversiones de no residentes se elevaron a un 57% en los últimos meses de 1993.

Los precios de las acciones se multiplicaron por más de cuatro entre 1990 y 1994. Los flujos netos de capitales procedentes del exterior alcanzaron cifras muy elevadas en los años 1991, 1992 y 1993, con porcentajes sobre el producto interior bruto del 8.7, 8.2 y 9.3 por ciento. De esas entradas, el grueso más importante lo formaban las inversiones en cartera.

El sector privado empresarial y los bancos obtuvieron también una amplia financiación internacional. A finales de 1993, el saldo ascendió a 22,000 millones de dólares.

Otra de las claves importantes para entender los hechos hay que situarla en la evolución del sistema bancario mexicano. Había sido nacionalizado en 1982-83; al comienzo de los años 90 se produjo una amplia reprivatización, y los compradores fueron, en muchos casos, personas vinculadas a grupos empresariales, sin experiencia previa bancaria. Una de las medidas de política monetaria fue la eliminación del encaje bancario, facilitando así la rápida expansión del crédito; el crédito interno pasó de representar el 14.2% del PIB en 1988, al 55 por ciento en 1994. Además del alto crecimiento que implican estas cifras, hay que incluir los cambios en la estructura de la cartera. En 1989, la mitad de la inversión de los bancos estaba materializada en el sector público, mientras que en 1994 dicha inversión representaba únicamente el 5%.

Por último, la supervisión bancaria carecía de los recursos técnicos, humanos y materiales y necesarios, y el problema era que, aunque existiese la voluntad de crear los recursos, éstos no se improvisan.

Un cuadro como el descrito, formado por nuevos gestores, en un entorno de facilidad para la expansión crediticia, llevando a cabo una política de crédito de apertura de nuevas líneas de financiación, con débiles soportes de información y con una regulación a baja presión, es el mejor caldo de cultivo para la aparición de una crisis bancaria. Esta afirmación es independiente del país donde este proceso se desarrolle, y como prueba ahí está la generalidad de la crisis que han tenido lugar en los últimos veinte años. Si a todas las circunstancias anteriores, se añade que el entorno macroeconómico se torna desfavorable, la probabilidad de crisis es altísima.

La entrada masiva de capitales creó el problema de mantener la liquidez interna dentro de los límites considerados no inflacionistas, y el gobierno intentó drenar la liquidez mediante

la emisión de bonos. Esta decisión generó una de las paradojas de la situación, ya que los altos tipos de interés con los que se lanzaron estas emisiones fue otro estímulo adicional para la entrada de capitales, al permitirse adquirirlos también a los no residentes. Al comparar el crecimiento monetario, en términos de M2, con el crecimiento económico nominal, es posible que se deba relativizar la eficacia final de la política de drenaje.

Todos estos hechos (especialmente las entradas de capitales, el mantenimiento del tipo de cambio nominal y los altos tipos de interés), dejaron una huella profunda en el sector exterior y, especialmente, en la balanza por cuenta corriente. Las exportaciones tuvieron un fuerte crecimiento, duplicándose su valor en dólares entre 1988 y 1994, pero las importaciones se triplicaron en el mismo periodo. La apreciación real del tipo de cambio pasaba su factura.

Por otra parte, el crecimiento industrial fue muy modesto (del orden de un 2.5% en tasa anual media, lo que indica que el gran crecimiento de las importaciones estuvo más vinculado al consumo que a la inversión), y de un superávit comercial en 1988 y 1989, se pasó a un déficit creciente, que ascendió a 18,500 millones de dólares en 1994. La balanza de servicios mostraba equilibrio en los años 1988 y 1989, pero también fue creciendo el déficit, que alcanzó la cifra de 2,600 millones de dólares en 1994. La balanza de renta, ya deficitaria en los primeros años del periodo en unos 7,000 millones de dólares, incrementó su déficit hasta los 11,700 millones de dólares en 1994. Las transferencias netas arrojaron un saldo positivo de 4,00 millones de dólares, con lo que el saldo de la balanza por cuenta corriente en 1994 alcanzó los 28,800 millones de dólares. En términos de porcentaje sobre el PIB, era el 8%, una cifra record. Como dato comparativo, el nivel de reservas, excluido el oro, ascendió a 25,110 millones de dólares a finales de 1993. Los déficits de la balanza por cuenta corriente en 1992 y 1993 ascendieron a 24,000 y 23,400 millones de dólares respectivamente.

Las fuertes entradas de capital financiaron estos saldos negativos, e incluso se dio un crecimiento moderado de las reservas; pero la situación encerraba una fuerte vulnerabilidad. Un alto déficit por cuenta corriente financiado con capitalista a corto plazo, con el factor añadido de un sistema bancario debilitado, es una situación explosiva, ya que cualquier señal que sea interpretada de manera claramente negativa por los inversionistas pueden provocar un cambio drástico en la situación.

13.2. El camino hacia la crisis

La señal no fue una, sino varias. A lo largo de 1994, ocurrieron diversos acontecimientos que debilitaron el optimismo reinante hasta llegar al desenlace de la crisis. Desde el exterior llegó una de las primeras señales adversas, ya que a comienzos del año la Reserva Federal de Estados Unidos inició un proceso de elevación de los tipos de interés, que se trasladó a todos los plazos.

Pero otras circunstancias se fueron añadiendo. En el plano político, enero fue el mes donde sale a la luz pública el movimiento zapatista en la región de Chiapas; en marzo fue asesinado Luis Donaldo Colosio, candidato por el PRI a las elecciones presidenciales. El cambio de sentimientos de los inversores dio una primera muestra, y las reservas de divisas disminuyeron en 11,000 millones de dólares entre el 23 de marzo y el 21 de abril; respecto al nivel existente en aquellas fechas, esa cifra suponía aproximadamente la pérdida de un tercio. Un hecho financiero muy importante que se produjo en esas fechas fue el trasvase de las posiciones de los no residentes desde los pagarés del tesoro (Cetes), nominados en

pesos, a los Tesobonos, nominados en dólares. La estructura de la deuda del gobierno cambio drásticamente, ya que en diciembre de 1993 un 70% estaba materializada en Cetes y un 6% en Tesobonos, mientras que en diciembre del 94 los Tesobonos, en dólares, representaban el 87%, y un 10% de los Cetes. El saldo vivo de Tesobonos superaba el nivel de reservas a mediados de 1994. Los vencimientos previstos para los primeros meses de 1995 situaban al gobierno mexicano en una posición de extrema dificultad, lo que trajo el recuerdo de la crisis de la deuda de agosto de 1982.

El 17 de diciembre de 1994, el secretario de hacienda de México anunció el aumento del techo de la banda de fluctuación del peso, fijándolo en 4 pesos por dólar, lo que en la práctica era una devaluación del 15%. En los dos días siguientes las reservas disminuyeron en 5,000 millones de dólares, lo que parece reflejar que los inversores no confiaban en la capacidad del gobierno para mantener el tipo de cambio; y algo más grave, a su juicio, fue que aparecía la posibilidad de que el gobierno no pudiera cumplir los compromisos de pago a los inversionistas. El 22 de diciembre, las autoridades monetarias decidieron dejar flotar el peso sin comprometerse a mantenerlo en una banda determinada. A partir de ese momento se produce la salida masiva de capitales, especialmente en las inversiones de cartera. Las ventas masivas de acciones y bonos nominados en pesos, y la compra de dólares produjo una sangría en las reservas y una fuerte presión a la baja del tipo de cambio. La capitalización en dólares de la bolsa de México pasó de 50,000 millones en noviembre de 1994 a 18,000 millones en febrero de 1995; una caída del 64%. Entre diciembre de 1994 y febrero de 1995, el peso mexicano perdió un 40% de su valor respecto al dólar. Los tipos de interés domésticos a corto plazo superaron el 80%.

La acción combinada del aumento de los tipos de interés y las caídas bursátiles frenaron la actividad económica. El clima económico se deterioró, y el resultado fue una enorme contracción (una caída del 6.2% del PIB en 1995), junto con el rebrote de las tensiones inflacionistas y el inicio de una gran crisis bancaria.

Doce bancos medianos y pequeños, que representaban el 17% de los activos totales del sistema bancario, fueron intervenidos entre 1995 y 1997. Los intereses vencidos fueron estimados, en diciembre de 1995, en un 12% del total de los créditos, aunque esta cifra, seguramente, subestima la gravedad de la situación.

El gobierno mexicano inició una costosa operación de rescate, y apoyo al sistema bancario bajo la cobertura operativa del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), un organismo, creado en 1990 y administrado por el Banco Central de México. Básicamente, el FOBAPROA compró gran parte de la cartera dudosa a valor contable (valor contable neto de reservas), mediante el pago de un pagaré a 10 años que devengaba el tipo de interés de los CETES a 91 días. La cartera vendida a FOBAPROA se traspasó a una gestora del banco comercial, que mantenía la responsabilidad de administración y gestión de cobro de la cartera. Los ingresos obtenidos se destinaban a la amortización del pagaré, y, si en el vencimiento de la operación no se había amortizado completamente, entonces el FOBAPROA cubría entre el 70 y 80 por ciento.

La crisis ha durado en la práctica cinco años (el periodo 1995-2000), y su cierre formal puede situarse en los importantes procesos de toma de posición de algunos bancos internacionales (BBVA, HSBC, Montreal, Citibank, Nova Scotia) en el sistema bancario mexicano.

Cuando se desató la crisis cambiaria, la situación fue considerada muy grave por los responsables políticos de Estados Unidos. Existían diversos factores que apoyan tal diagnóstico. Entre los que parece que pudieron tener más importancia, están la proximidad

geográfica y el temor a una situación de crisis económica con el aumento de la presión sobre la frontera, la gran presencia de inversiones institucionales estadounidenses en los mercados financieros mexicanos, el posible deterioro o fracaso del Tratado de Libre Comercio, y el temor a una segunda edición de la crisis de la deuda externa, pero con el problema añadido de producirse en una economía que había sido considerada ejemplar desde el punto de vista de las políticas implementadas.

El 2 de enero de 1995 se anunció la existencia de un paquete de ayuda de 18,000 millones de dólares para hacer frente a la situación. La financiación estaba soportada por el Departamento del Tesoro de Estados Unidos (en el marco de un acuerdo previo existente), por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, y por diversos gobiernos europeos a través del Banco de Pagos Internacionales de Basilea. Sin embargo, este primer anuncio fue insuficiente, y el peso continuó su caída al mismo tiempo que se producían grandes pérdidas en la bolsa de valores. El problema de fondo residía en los más de 50,000 millones de dólares que vencían durante 1995, con las reservas prácticamente agotadas. Finalmente, el 31 de enero el propio Bill Clinton anunció que iba a utilizar sus atribuciones especiales para proporcionar 20,000 millones de dólares a México, al mismo tiempo que el Fondo Monetario Internacional ofrecía 17,800 millones de dólares. Otros fondos de diversas fuentes se unieron a los importes anteriores, formando el mayor rescate financiero hasta ese momento; estas medidas terminaron calmando a los mercados.

13.3. El contagio a Argentina

A raíz de la crisis del peso mexicano, otras economías tuvieron problemas de presiones elevadas sobre sus divisas y episodios de inestabilidad financiera. Un caso importante fue el de Argentina.

Al comienzo de la década de los noventa, el gobierno llevó a cabo una serie de importantes medidas de política económica. La Ley de Convertibilidad fue una de las principales. A partir de abril de 1991 el Banco Central de Argentina se obligaba a vender las divisas que el mercado demandara, al cambio fijo de 10,000 australes por dólar, al tiempo que se comprometía a retirar de la circulación monetaria los australes comprados. Otro punto importante de la ley era la obligación de mantener un nivel de reservas internacionales que nunca podría ser inferior a la base monetaria. En definitiva, se vinculaba el tipo de cambio al dólar, pero de una forma más fuerte que la política de bandas de otros países, ya que se hacía mediante una ley y con las cláusulas citadas, que implicaban la prohibición de creación monetaria por el Banco Central. Las otras medidas del paquete económico hacían referencia a la realización de un programa amplio de privatizaciones y también de reformas fiscales, a la apertura de la economía al exterior, y a la potenciación de la liberalización financiera.

En el frente macroeconómico se obtuvieron resultados, como una importante reducción de la inflación y un fuerte crecimiento económico, situado en torno a un 8% anual entre 1991 y 1994. El sector exterior presentó un déficit comercial creciente, alimentado por el fuerte crecimiento mayor de la demanda de importaciones y la apreciación del tipo de cambio real. El déficit por cuenta corriente ascendió a 10,000 millones de dólares en 1994, y las cuentas públicas mostraron un déficit significativo en el segundo semestre del año. La subida de los tipos de interés en los mercados internacionales, impulsada por el movimiento que había iniciado la Reserva Federal al comienzo del año, también había afectado a los mercados financieros argentinos; la Bolsa de Buenos Aires acumulaba a finales de

diciembre un descenso del 25% desde el máximo alcanzado en febrero. En esta situación de cierta debilidad comenzó a producirse un cambio en las preferencias de los ahorradores por los dólares y, en noviembre, una parte de los depósitos en pesos fueron transformados en la divisa estadounidense. La reacción de los bancos fue el aumento de los tipos de interés de las cuentas de pasivo tanto en pesos como en dólares, aunque más en la primera divisa. Los tipos de las operaciones de activo también subieron, y la situación comenzó pensionarse. En esa coyuntura surgió la crisis del peso mexicano de fin de año, y el proceso sufrió una brusca aceleración.

Parece razonable aceptar que existió un mecanismo de contagio entre la crisis del peso mexicano y el proceso de tensiones que se abrió en la economía argentina. Éste es un tema controvertido, ya que no es fácil separar y ponderar la influencia respectiva de los factores internos y externos en la dinámica de la crisis. Al emplear el término “contagio” no estamos pensando en la búsqueda de un “culpable” exterior (algo así como la acción de un virus externo que invade un organismo sano). Al plantear que existió contagio (al igual que ocurrió posteriormente con la crisis asiática y la moratoria de la deuda rusa), se hace referencia a la existencia de los siguientes mecanismos de influencia.

En primer lugar, la incidencia de ciertos acontecimientos negativos que han ocurrido en un país sobre las expectativas de los inversores, que éstos trasladan a la situación de otra economía de forma mecánica, basándose en ciertos rasgos simplificados que consideran similares. Este comportamiento está apoyado en una visión estereotipada de la realidad económica y social. Puede que exista una cierta racionalidad en dicho comportamiento si se dan unas premisas previas, como la desconfianza en la posibilidad de conocer profundamente la realidad o el excesivo coste que puede suponer intentarlo. En ésta traslación mecánica influye la iconografía del marketing financiero, que unifica a países y mercados “emergentes” o, mediante un número reducido de variables (déficit por cuenta corriente, inflación, déficit público, reservas), con valores parecidos a los de otros países, y por lo tanto se considera que las situaciones son iguales. Como se ha repetido tantas veces, las profecías se autorrealizan, ya que, si los inversores relevantes piensan que un país que pasa por ciertas dificultades va a tener una crisis, sin duda la tendrá.

El segundo elemento de la cadena de contagio es la presencia simultánea de inversores en el país que ha entrado en crisis y en otros países que, en principio, no representan los mismos problemas.

La materialización de pérdidas en el país en crisis obliga a los inversores a reconsiderar globalmente sus posiciones y, por diversos motivos, a llevar a cabo ventas de activos: para compensar las pérdidas con ganancias vendiendo en el país “sano”; para realizar liquidez, que pueden necesitar para reponer márgenes y garantías en el país en crisis o en el país sano, y también condicionados por los sistemas de control de riesgos, que obligan a reducir posiciones, al actuar los límites en un contexto de aumento de las volatilidades; o sencillamente producto de un movimiento reflejo. Todos estos movimientos presionan sobre el mercado a la baja.

El tercer canal de contagio se sitúa en la esfera de los flujos de capital. Ciertos inversores, sin necesidad de apoyar la idea de que las economías son iguales, consideran que es prudente adoptar una posición de espera, para dar tiempo a que la situación se clarifique; esta espera tiene una influencia relevante sobre la situación.

Debido a la ralentización de los proyectos de inversión o de la compra de emisiones de deuda pública, la repercusión sobre la liquidez puede ser enorme, además de conllevar otros efectos inducidos. La interrupción total o parcial de los flujos de capital tensiona los tipos

de interés, desequilibra la balanza exterior y alimenta las expectativas bajistas de los inversores.

Un cuarto mecanismo de contagio, y no el menos importante, es la proliferación de ataques especulativos contra las divisas débiles. La realización del ataque, aunque no tenga éxito, socava la confianza de otros inversores, produce generalmente una sangría de reservas, y obliga al banco central a elevar los tipos de interés (lo que a su vez influye sobre la financiación del déficit público, las bolsas de valores, las primas de riesgo y las expectativas de los inversores).

Lo cierto es que volviendo al caso argentino, la retirada masiva de depósitos en pesos y su conversión en dólares puso el sistema contra las cuerdas. Los bancos buscaron desesperadamente liquidez; al principio en el interbancario a tipos de interés cada vez más altos, pero en poco tiempo la situación se generalizó, y fue necesaria una inyección de liquidez externa, que era lo que, por ley, el Banco Central tenía prohibido realizar. Los bancos intentaron otras vías para obtener liquidez, como la venta de activos y el intento de cancelar algunos créditos a los clientes para recuperar la inversión, pero tampoco estas acciones pudieron aportar la liquidez necesaria. El Banco Central redujo los requisitos de encajes mínimos, y no penalizó con tipos de interés de mercado los déficits de encaje en el que incurrieron algunas entidades; dada la situación insostenible, el Banco Central, a través de un decreto, recuperó la función de prestamista en última instancia, e inyectó la liquidez requerida.

La situación de los bancos se había deteriorado enormemente, y una fuerte reestructuración dejó en 158 bancos, en noviembre de 1995, los 204 existentes un año antes. En el plano económico general, el PIB tuvo una contracción del 4.5% en 1995, y la inversión cayó un 16% respecto al año anterior.

CAPITULO XIV

LA BURBUJA TECNOLÓGICA

14.1. El largo ciclo alcista de las Bolsas de Estados Unidos

Durante la década de los noventa, los precios de las acciones en Estados Unidos surgieron una tendencia fuertemente alcista, interrumpida en mayor o menor medida por el impacto de los episodios anteriores, aunque recuperándose pronto la senda de crecimiento.

Las rentabilidades conseguidas por las acciones, medidas a través de los índices más representativos, fueron superiores a las alcanzadas en otras décadas, y colocaron a las bolsas estadounidenses en el primer lugar de las bolsas mundiales. Esto no ocurría desde el final de Segunda Guerra Mundial, ya que en cada década anterior, alguna bolsa distinta a las de Estados Unidos ocupó el primer lugar en el ranking de rentabilidad.

Desde la óptica fundamental se han esgrimido diversos factores para explicar el largo periodo de comportamiento alcista de las bolsas de Estados Unidos. El principal factor de fondo es una larga etapa de crecimiento económico en un contexto de intenso cambio tecnológico, con una inflación controlada, una mejora significativa de las cuentas públicas, un importante crecimiento de los beneficios de las empresas y un fuerte aumento de la inversión, que creció una medida de un 11% anual en términos reales en el periodo 1992-

1998 (la mayor tasa alcanzada en siete años desde 1950). La inversión en equipos informáticos y, en general, en tecnologías de la información mostró un gran dinamismo en un contexto de fuertes reducciones de los precios unitarios de los equipos. El proceso de rápida obsolescencia que sufrieron las diversas innovaciones obligó a las empresas a un gran esfuerzo inversor, aunque solo fuera para mantener el nivel del stock de capital, dado el incremento de la tasa de depreciación.

La caída de las expectativas de inflación impulsó, desde finales de 1990 hasta diciembre de 1998, una reducción de los tipos de interés nominales. Un pequeño cambio de tendencia en 1994 tuvo un impacto negativo en las cotizaciones bursátiles, pero, en media, la tasa interna de rentabilidad del bono a 30 años se redujo en torno a 400 puntos básicos. La reducción de los costes financieros, los menores rendimientos y nominales de activos financieros que compiten con las acciones, y la reducción de primas de riesgo bajo la hipótesis de una mayor estabilidad macroeconómica, fueron elementos que favorecieron un estado de ánimo de marcado optimismo entre los inversores. Este proceso manifestó los primeros indicios de agotamiento en 1999. el ánimo de los inversores comenzó a enfriarse tras diversas actuaciones de la Reserva Federal, que subió varias veces los tipos de interés a corto plazo. Sin embargo, ese mismo año los inversores recibieron una nueva inyección de optimismo de la mano de los valores de Internet.

La relación entre la tasa de paro y la tasa de inflación esperada ha sido, y continua siendo, otra de las cuestiones influyentes en las decisiones de los inversores. Hasta 1996, la creencia de la imposibilidad de conciliar tasas de paro por debajo del 6% con crecimiento económico sin inflación estuvo fuertemente arraigada en los medios académicos y profesionales; pero la tasa de paro cayó un mes tras otro sin que aparecieran síntomas de tensiones inflacionistas. Cada nuevo dato fue analizado con lupa bajo la atenta mirada de la Reserva Federal, temiendo que tarde o temprano se dispararían las señales de alarma del aumento de los precios. Pero, al contrario, en el primer trimestre de 1999 la tasa de inflación se situó en un 15%, marcando un nivel desconocido desde hacía muchos años, al mismo tiempo que la tasa de paro siguió su línea de descenso.

La ruptura de una de las creencias más fuertemente arraigadas abrió el paso a un nuevo argumento en clave optimista, que se construyó en torno a evolución de la productividad. Hasta mediados de 1995 la productividad había sido uno de los grandes problemas de la economía de Estados Unidos y, por el contrario, en los años recientes, parecía erigirse como la pieza clave que permitía encajar el rompecabezas de crecimiento económico, reducción de paro y ausencia de tensiones inflacionistas. Sin embargo, también existían otras variables que ayudaban a explicar la contención de los precios, como la reducción de los precios del petróleo y otras materias primas, la fortaleza del dólar, la contención de los salarios reales, y la importancia de los beneficios obtenidos en el exterior que no entraban en colisión con los salarios domésticos, pero no fueron consideradas tan importantes como la productividad por los defensores del paradigma de la nueva economía.

Éste se construyó en la segunda mitad de la década de los noventa bajo los postulados de que era posible que la actividad económica disfrutase de crecimiento sostenido sin tensiones inflacionistas apoyada en el aumento de la productividad y en la progresiva difusión de las nuevas tecnologías a todos los sectores. La existencia de un mercado global competitivo aseguraba la reducción de los costes y el aumento de la eficiencia, mientras que la mayor flexibilidad del empleo favorecía la ausencia de tensiones inflacionistas. La Reserva Federal era una pieza importante en el nuevo paradigma, ya que se la suponía

dotada de la sabiduría suficiente para realizar un ajuste fino del control de la inflación y de la actividad económica.

Dentro de la Reserva Federal, parecía que las tesis de la nueva economía iban aumentando su influencia. A pesar de la ambigüedad calculada de las declaraciones de su presidente, Alan Greenspan, la no elevación de los tipos de interés, en un contexto de fuerte crecimiento económico y con la tasa de paro en mínimos históricos, era interpretada como cierto respaldo a las nuevas ideas. Sin embargo, en el segundo semestre de 1999, la Reserva Federal inició una política de aumento escalonado de los tipos de interés que parecía responder a un conjunto de factores, entre los que destacan el ligero repunte de la inflación, el registro de nuevos mínimos en la tasa de paro, el cambio de la tendencia de los precios del petróleo, la preocupación por las fuertes revalorizaciones bursátiles y las deudas sobre el mantenimiento a largo plazo de los aumentos de productividad.

El periodo de mayor auge de los valores bursátiles tradicionales hay que situarlo en la etapa 1995-1998; posteriormente, el relevo fue tomado por las acciones de la nueva economía. El mantenimiento del ritmo de crecimiento económico iniciado a comienzos de los noventa comenzó a alimentar la idea de un posible largo periodo de estabilidad sin ciclos y con una tasa de inflación controlada. Además, los tipos de interés alcanzaron mínimos históricos y empujaron a muchos inversores a las acciones. Según datos de la Reserva Federal, el porcentaje de las acciones dentro del patrimonio financiero bruto de las familias pasó de un 32% en 1989 a un 49% en 1998. La fuerte revalorización de los activos fue la base de un efecto riqueza que influyó sobre las demandas de consumo e inversión. Un mayor consumo se financiaba mediante los ingresos adicionales obtenidos por la realización de beneficios y también por el endeudamiento, garantizado tanto por las realizaciones futuras como por el mayor valor del propio patrimonio. Las empresas obtuvieron con facilidad financiación directa en los mercados de capitales, y, en la medida que aumentaba la cotización de sus acciones, así mejoraba el valor de sus activos. Aunque se han dedicado muchos esfuerzos a medir el efecto riqueza, los resultados no son concluyentes, debido, entre otras cosas, a la dificultad de contar con la información muestral adecuada; sin embargo, parece una conjetura razonable para explicar parte del alto ritmo de crecimiento del consumo que se mantuvo en el periodo.

Las diferentes crisis que tuvieron lugar durante la década terminaron finalmente reforzando la posición hegemónica de las bolsas estadounidenses. La caída de la bolsa de Tokio (importante competidora de las bolsas de Estados Unidos) fue, sin duda, un elemento favorable, y los restantes episodios reforzaron en general las corrientes de inversión hacia el dólar y los valores seguros. El momento más delicado se vivió durante el episodio del Long-Term Capital Management, ya que se trataba de un problema que había surgido en el interior del sistema. El impacto sobre las cotizaciones fue intenso, pero a los cuatro meses los precios recuperaron los niveles anteriores a la crisis.

14.2. Los valores tecnológicos

El comportamiento de los valores tecnológicos requiere una mención especial; desde mediados de los años noventa, las rentabilidades de los valores tecnológicos se situaron a la cabeza de los rendimientos bursátiles.

En los años 1998 y 1999, las salidas a bolsa adquirieron un ritmo trepidante, y los precios de colocación en el mercado superaban con creces cualquier cálculo previo, por optimista que éste hubiera sido. Esta fiebre se extendió por el resto de las principales bolsas, y las

empresas tradicionales realizaron esfuerzos denodados para vestirse con la marca de moda (Internet), segregando actividades con la única obsesión de que resaltara cualquier cuestión relacionada con el mundo virtual.

La valoración de muchas de las empresas que salieron a bolsa, y también de las que ya estaban cotizando, presentaba grandes dificultades. Los precios de las acciones pueden entenderse como el resultado de un proceso de valoración realizado por los agentes fundamentalistas; es decir, aquéllos que se rigen por el criterio de la existencia de un precio justo o racional para cada activo financiero. La obtención de dicho precio no es tarea fácil, ya que es el resultado de tres submodelos con su carga específica de dificultad. El primer modelo incorpora las expectativas sobre el crecimiento económico futuro y sus diferentes elementos, tales como inflación, tipos de interés, crecimiento de la inversión, crecimiento del consumo, crecimiento de la productividad y sector exterior. Este primer submodelo a veces se omite, suponiendo en cierta medida que las tendencias del momento se van a mantener, pero cualquier análisis fundamental del precio de una acción incluye (explícita o implícita) la proyección hacia el futuro de las variables macroeconómicas más importantes. En segundo lugar, la valoración fundamental realiza la proyección de los dividendos futuros para un largo horizonte. En condiciones normales, éste es un ejercicio de gran dificultad. Cuando, además, se trata de empresas sin historia que han sido a veces creadas para lanzarlas a bolsa, o con unos pocos años de funcionamiento (lo que favorece la obtención de tasas de crecimiento espectaculares pero en muchos casos sin beneficios), la estimación de los dividendos futuros con la precisión requerida es una tarea imposible.

En tercer lugar, está la evaluación de la prima de riesgo específica de la empresa cuya acción se está valorando. La prima de riesgo tiene una estrecha relación con la estimación de la volatilidad de los beneficios y los parámetros de solvencia y liquidez de la acción. En los mercados crediticios, las primas de riesgo asignadas a empresas que están en pérdidas o son de nueva creación son habitualmente muy altas, tanto que en muchas ocasiones son consideradas por las entidades financieras como empresas no financiables.

Después de poner el acento en las dificultades evidentes que tiene el empeño, conviene matizar que lo que resulta operativo no son tanto los valores absolutos atribuidos a las variables analizadas, como los cambios en la estimación de esas variables (y con ellos del precio de la acción) que se difunden entre los inversores acerca de la sobrevaloración o infravaloración de los activos analizados.

La aproximación fundamental para valorar el precio de muchas de las acciones de Internet y de las nuevas tecnologías carece de la información más elemental, debido a que se trata en muchos casos de empresas de reciente creación (muchas en pérdidas), que basan su viabilidad futura en hipótesis sobre cambios profundos en los comportamientos de la población y las empresas. La ausencia, en muchos casos, del principal *input* del modelo (los beneficios) impide la aplicación de los métodos tradicionales de valoración, y ha incentivado la búsqueda de métodos de valoración alternativos. Los nuevos métodos de valoración utilizan las variables que son observables, e intenta un ejercicio de analogía con otras empresas. Las variables más utilizadas son los ingresos por ventas, los visitantes únicos por unidad de tiempo, el número de páginas vistas, los suscriptores y usuarios registrados, los resultados de explotación antes de amortizaciones, intereses e impuestos, la relación entre los ingresos y los costes de e-marketing, los costes de adquisición de clientes y las ventas por empleado. Otro método para la obtención de un precio fundamental de las empresas de Internet se apoya en la teoría de opciones reales, que es una aplicación de los

métodos de la teoría de opciones a los problemas de valoración de inversiones en activos reales.

Los procedimientos anteriores están lejos de proporcionar resultados precisos, fundamentalmente por dos motivos: no existe ninguna teoría que establezca relaciones sólidas entre los ratios y variables citadas y los beneficios futuros de la empresa, y, en el caso de la teoría de opciones reales, se trata más de un marco conceptual que de un modelo de valoración, ya que falta la necesaria estabilidad en los datos para que la estimación de los parámetros del modelo no sea un mero ejercicio de subjetivismo.

En ese colectivo llamado empresas de Internet coexisten empresas con muy diversas actividades y resultados económicos: proveedores de servicios de Internet, infraestructuras, empresas de comercio electrónico, servicios de comunicación, software de Internet, servicios de datos, portales financieros, salud, noticias, juegos y otros. Empresas que ya tienen sólidos beneficios y cuentan con una amplia base de clientes se mezclan con empresas que son simples promesas.

CAPITULO XV

EL EPISODIO DEL LONG-TERM CAPITAL MANAGEMENT

15.1. La huida a la calidad

En los meses de septiembre y octubre de 1998 estallaron las tensiones acumuladas. La situación de inestabilidad financiera abierta por la crisis asiática continuó durante el primer semestre de 1998, y se extendía el temor de graves repercusiones sobre los mercados y las economías de América Latina. Sin embargo, los precios de las acciones en Estados Unidos y las principales bolsas de Europa habían remontado la situación, lo que era considerado como una prueba de la fortaleza de los sistemas financieros de esos países.

La crisis rusa de agosto parecía un hecho local sin grandes ramificaciones internacionales, salvo la conexión con algunos bancos europeos, fundamentalmente alemanes y suizos. Sin embargo, esta visión fue rotundamente negada por los hechos. En palabras de los responsables del Banco Internacional de Pagos de Basilea, durante los dos meses siguientes a la moratoria rusa; “los mercados financieros de todo el mundo experimentaron extraordinarias tensiones, lo que llevó a los participantes en el mercado y a los responsables de la política económica a temer una inminente implosión del sistema financiero. Como parecía que los inversionistas huían de casi todos los tipos de riesgos, se evaporó la liquidez en los mercados financieros, tanto de las economías industrializadas como de las emergentes, y muchos prestatarios no pudieron conseguir financiación ni siquiera a unos tipos de interés prohibitivos”.

La moratoria rusa introdujo en la agenda de muchos inversionistas la preocupación por el riesgo de crédito. No sólo el riesgo de mercado, sino también el riesgo de incumplimiento; la respuesta fue la llamada “huida a la calidad”. Los inversionistas comenzaron a cerrar sus posiciones más arriesgadas y compraron activos de menor riesgo crediticio. En los mercados de bonos, las ventas de los activos más arriesgados hizo caer los precios, al mismo tiempo que subían los precios de los bonos considerados refugio. Los diferenciales de los rendimientos de los bonos de baja calidad respecto a los rendimientos de los bonos

del Tesoro de Estados Unidos y Alemania, aumentaron mucho. Pero también el proceso estuvo alimentado por un cambio de expectativas, sin que fuera necesario inicialmente realizar las ventas para que subieran las primas de riesgo, traducidas en mayores rendimientos exigidos, y el proceso de convergencia en tipos de interés que se estaba produciendo se interrumpió bruscamente. También experimentaron un gran aumento las volatilidades de los diferenciales (lo que provocó el alza de los precios de los derivados), el importe de las garantías y la cuantía de los riesgos de mercado y crédito.

Los cambios de precios obligaron a muchos inversionistas apalancados a aportar garantías suplementarias y, por ello, a realizar apresuradamente liquidez, tanto cerrando posiciones de contado en balance como operaciones fuera de balance. Los mercados de acciones tuvieron fuertes caídas muy sincronizadas. Las bolsas de América Latina y las asiáticas tuvieron recortes más pronunciados que los registrados en las bolsas de Estados Unidos y la Unión Europea y, además, el periodo de tiempo transcurrido hasta la recuperación de los máximos anteriores a la crisis fue mayor en aquellas bolsas, que en las europeas y estadounidenses.

La relación entre las variaciones del rendimiento de los bonos del Tesoro de Estados Unidos y las variaciones del diferencial entre el rendimiento de los bonos privados y el rendimiento de los bonos del Tesoro de Estados Unidos, tuvo un comportamiento atípico en los meses de agosto, septiembre y octubre de 1998, respecto al comportamiento observado en fechas anteriores. Por ejemplo, variaciones de los rendimientos de los bonos del Tesoro de Estados Unidos situados entre -30 y -60 puntos básicos se correspondían con variaciones de los diferenciales de los bonos de mercados emergentes que se situaban en un rango de -150 a +150 puntos básicos, con muchos valores intermedios. En agosto la variación de -60 puntos básicos del rendimiento de los bonos del Tesoro de Estados Unidos estuvo asociada a un incremento medio del diferencial de +450 puntos básicos. Este comportamiento anómalo (respecto al patrón anterior) tuvo un impacto considerable en las estrategias especulativas de inversión basadas en relaciones estadísticas entre los diferenciales de distintos tipos de bonos, tanto de mercados emergentes como bonos privados en Estados Unidos, y las variaciones de los rendimientos de los bonos del Tesoro de Estados Unidos. También el impacto fue relevante en los cálculos de los importes de riesgo asociados a las posiciones negociadas.

La caída simultánea en muchos mercados y los movimientos citados de los diferenciales fueron dos fenómenos que se aliaron para empujar a los inversores con mayor fuerza hacia la obtención de liquidez y a los activos de menor riesgo. Dichas caídas y las reducciones de precios de los bonos de inferior calidad crediticia, aumentaron las necesidades de capital, aceleraron la salida de posiciones de mayor riesgo y reforzaron el bucle de retroalimentación negativa, típico de las situaciones de crisis. El paso siguiente fue el endurecimiento de las condiciones crediticias por la vía del aumento de los tipos de interés o, ante el nuevo riesgo de selección adversa, mediante la contracción y cierre de las líneas crediticias.

15.2. Los hedge funds

El grave episodio del hedge funds Long-Term Capital Management (LTCM) se produjo en septiembre de 1998, y fue elemento pasivo y activo de la situación descrita.

Un hedge fund, traducido literalmente como “**fondo de cobertura**”, es un vehículo de un conjunto de inversiones, gestionado y administrado por una organización privada formada

por gestores e inversiones profesionales de alto prestigio en los medios financieros. El adjetivo “cobertura” no tiene gran utilidad para entender el funcionamiento de estos fondos y más bien puede inducir a confusión. Estos vehículos financieros no están abiertos a todos los inversores, ya que tienen fuertes barreras de entrada en forma de un capital mínimo requerido para poder participar (en muchos casos se sitúa por encima de un millón de dólares). Los participantes son, en muchos casos, inversores institucionales: bancos de inversión, bancos comerciales, sociedades de valores, inversores privados con grandes patrimonios, e incluso bancos centrales. Es frecuente que los propios gestores tengan posiciones en los fondos y reinviertan en ellos las altas remuneraciones que reciben por la gestión.

Convencionalmente, sus orígenes se pueden situar en 1949, cuando A. W. Jones creó en Estados Unidos lo que se considera el primer hedge fund. En 1968, la SEC identificaba 140; pero es en el periodo 1995-2000 cuando se produce una fuerte expansión. En 1998, en un informe elaborado por la SEC se estimaba la existencia de cerca de 3,500, con un patrimonio aproximado de 300,000 millones de dólares de capital y cerca de 1 billón de dólares de activos. El fondo con mayor capital alcanzaba la cifra de 12,000 millones de dólares en 1998.

Los hedge funds tienen diferencias significativas con otros vehículos financieros como los fondos de inversión, que suelen estar muy reglamentados, con prohibiciones o limitaciones para tomar posiciones cortas y para la utilización de derivados. Los hedge funds carecen de dichas limitaciones, y las únicas restricciones son autoimpuestas, al especializarse en determinados mercados y activos. Otra diferencia de gran calado con los fondos de inversión está en el apalancamiento, considerado en un doble sentido. En una primera acepción, el apalancamiento se refiere a la relación entre recursos ajenos y recursos propios u otra forma equivalente, como es el ratio de activos sobre el capital. En términos más precisos, el apalancamiento debe medirse por la relación entre el riesgo económico soportado y el capital. Hay que considerar que los activos son heterogéneos desde el punto de vista del riesgo, por lo que su simple suma no expresa el riesgo soportado. Para un cálculo adecuado del apalancamiento hay que tener en cuenta también las posiciones fuera del balance, que en el caso de los hedge funds son en general muy importantes.

Los hedge funds consiguen altos niveles de apalancamiento (medido de una u otra forma) mediante la realización de repos, la utilización de derivados y la financiación directa a corto plazo, aunque esta última forma es menos utilizada por motivos de precio. Las líneas de crédito se utilizan para cubrir desfases temporales de liquidez. Las limitaciones al apalancamiento son las que impongan las contrapartes y el peso de las garantías que, en su caso, exijan. El nivel de apalancamiento de los hedge funds ha sido y es alto. Éste es uno de los factores que explica las altas rentabilidades obtenidas, junto con el alto nivel de riesgo. Los ratios de apalancamiento de algunos de los hedge funds superan con creces lo establecido en la regulación internacional para los bancos. El apalancamiento genera un alto riesgo de liquidez. Otras entidades que tienen fuerte apalancamiento, como los bancos, operan en mercados interbancarios de máxima liquidez y con un prestamista en última instancia. Pero además, hay otra diferencia esencial entre los bancos y los hedge funds, que es la amplia base de depósitos minoristas que en general tienen los bancos, frente a una financiación concentrada en unas pocas contrapartes. El alto apalancamiento, combinado con posiciones en activos estructurados y en activos poco o nada líquidos, puede generar situaciones de gran fragilidad.

Otra diferencia importante de los hedge funds respecto a otros vehículos está en la remuneración de los gestores. Además de las comisiones de gestión, relativamente altas, los gestores reciben un porcentaje de los beneficios obtenidos. En el caso del Long-Term Capital Management era del 25%, cifra espectacularmente alta, dado el volumen de activos negociados y los beneficios obtenidos.

Los hedge funds se diferencian entre sí por las estrategias de inversión. Los hay que toman posiciones en empresas de muy baja calidad crediticia pero que, a su juicio, están infravaloradas o van a tener procesos de reorganización y adquisiciones. Otro tipo son los que establecen estrategias de inversión mediante la predicción de variables macroeconómicas, anticipando la convergencia de tipos de interés, o variaciones debidas a los movimientos de la inflación. Otros toman posiciones en bonos y swaps, combinando posiciones largas y cortas a diferentes plazos. Otros se especializan en derivados, estableciendo cuasiarbitrajes entre mercados organizados y mercados OTC. También existen los que negocian divisas, utilizando activamente derivados, y los que intervienen en mercados emergentes y en privatizaciones.

En Estados Unidos los hedge funds están exentos de informar a la SEC, y carecen de restricciones sobre apalancamiento y estrategias de inversión.

15.3. El episodio del Long-Term Capital Management

Este fondo se creó en 1994, con domicilio fiscal en las Islas Caimán, y sus gestores eran personas de alto prestigio en los medios financieros.

Las estrategias principales de inversión del LTCM se pueden denominar como negociación convergente y coberturas dinámicas. La primera estrategia consiste en tomar posiciones en dos activos relacionados, bajo la expectativa de que la relación de precios se mueva en un sentido favorable. Por ejemplo, en bonos corporativos privados (de alto rendimiento vinculado a su baja calidad crediticia) y bonos del Tesoro, bajo la hipótesis de que el diferencial de los rendimientos va a disminuir. En este caso, el fondo toma posiciones largas en los bonos corporativos y cortas en los bonos del Tesoro. Estas operativas a veces se denominan arbitrajes, basándose en que durante ciertos periodos de tiempo se detectan ciertos comportamientos estables, en términos estadísticos, entre las variaciones de los precios. Sin embargo, estrictamente no lo son, ya que en un arbitraje puro está asegurado un beneficio cierto, independientemente del comportamiento de los precios. Estas operaciones siguen teniendo el riesgo, que en este caso es la expresión de la posibilidad de que los precios se comporten de forma muy diferente a la relación econométrica estimada.

Las estrategias denominadas coberturas dinámicas pueden concretarse de muchas formas diferentes, pero en esencia tienen como fundamento la posibilidad de replicar el comportamiento financiero de ciertos activos, en muchos casos derivados, mediante la formación de carteras específicas con criterios obtenidos de los modelos de valoración de activos. Las estrategias llamadas coberturas dinámicas pueden sacar partido, a su favor, de las diferencias de precios originadas por la segmentación de los mercados, y también explotan la posibilidad de crear coberturas a medida mediante activos sintéticos valorados según los criterios propios, y eludiendo en algunos casos tanto los precios altos de oferta originados por el poder de mercado que de hecho tienen algunas contrapartes, como la inexistencia de oferentes. Las estrategias del tipo coberturas dinámicas, debido a las variaciones de los precios y al pago del tiempo, exigen reestructuraciones frecuentes de la cartera para que las ponderaciones de los activos coinciden con los resultados analíticos.

En los primeros años de funcionamiento, el LTCM consiguió resultados espectaculares, y los rendimientos, netos de comisiones y costes de gestión, fueron de un 42.8% en 1995, 40.8% en 1996 y 17.1% en 1997. En este último registro está presente la huella de la crisis asiática.

El 31 de agosto de 1998, el balance del fondo tenía 125,000 millones de dólares en activos. Con un capital de 4,100 millones de dólares, las cifras anteriores nos conducen a un ratio de apalancamiento simple de 30 a 1. Un 80% de los activos del fondo, en el balance, eran bonos de países del G-7, y el resto, acciones. Fuera de balance, destacaban los futuros sobre los bonos y sobre índices bursátiles, contratos swap, forward, y contratos de opciones sobre tipos de interés y sobre acciones. El fondo mantenía tanto posiciones largas como cortas dentro de sus estrategias de inversión, y una amplia posición en repos, tanto en posiciones pasivas como activas. Para dar idea de la magnitud de las operaciones que realizaba el fondo, el informe que elaboraron conjuntamente la SEC, la Reserva Federal, el Departamento del Tesoro de Estados Unidos y la Comisión de Futuros, aportaba el dato de 60,000 operaciones en libros y un importe de 50,000 millones de dólares en posiciones cortas en las fechas del episodio.

En el citado mes de agosto, los noticiales de los contratos negociados ascendían a 500,000 millones de dólares en futuros sobre divisas, 750,000 millones de dólares en swaps y 150,000 millones de dólares en opciones y otros derivados.

La declaración de la moratoria rusa el 17 de agosto de 1998 provocó la ya comentada “huida hacia la calidad” y el incremento generalizado de las primas de riesgo de crédito y liquidez, con un efecto letal sobre las estrategias de inversión basadas en la apuesta por la convergencia; es decir, en la reducción de los tipos de interés y, especialmente, en la reducción de los diferenciales entre los rendimientos de activos de plazo similar pero de diferente calidad crediticia.

El fondo LTCM sufrió pérdidas por un importe de 1,800 millones de dólares, dejando el capital en 2,300 millones de dólares. Debido a esta pérdida de capital, el ratio simple de apalancamiento se situó aproximadamente en 60 veces el capital. Los gestores, ante esta situación, pidieron a los inversores una inyección de capital. La valoración a precios de mercado de las posiciones obligaba al fondo a reponer garantías en los contratos de derivados; en los casos de los repos, la reducción del colateral también dificultaba la renovación de la liquidez. La situación se complicaba, y la posibilidad de quiebra fue tema de conversación en los círculos financieros, y se trasladó a los medios de comunicación. A juicio de la Reserva Federal la situación era grave y, en palabras de Greenspan; “el cierre de forma abrupta y desordenada de las posiciones del LTCM supone riesgos inaceptables para la economía norteamericana”. El banco de la Reserva Federal de Nueva York se erigió coordinador de un grupo importante de entidades directamente afectadas por los hechos, y consiguió que 16 bancos tomaran el control del fondo, aportando capital por un importe de 4,025 millones de dólares.

CAPITULO XVI**BURBUJA FINANCIERA Y CRISIS BANCARIA EN JAPÓN****16.1. La burbuja financiera y sus antecedentes**

El 29 de diciembre de 1989, el índice Nikkei 225 de la bolsa de Tokio cerró en 38,916 puntos, mientras que cuatro años antes la cotización se había situado en los 13,083 puntos. La rentabilidad anualizada, implícita en los datos anteriores, fue de un 31%, cifra excepcionalmente alta teniendo en cuenta que los tipos de interés de los bonos a largo plazo se situaron por debajo del 5%, y que la inflación media se mantuvo alrededor del 1%.

A partir de los primeros días de enero de 1990, la situación cambió radicalmente. Las ventas se impusieron, y el mercado vivió una autentica caída libre de los precios; el 2 de abril de 1990, el índice cerró en 28,002 puntos (una bajada del 28% respecto al cierre del año anterior), pero el proceso continuó, y el 1 de octubre la caída fue del 48%. Hasta el 18 de agosto de 1992 no se tocó fondo; ese día el índice, situado en los 14,309 puntos, marcó un mínimo, y a partir de esa fecha fluctuó sin nuevas reducciones. En poco más de dos años y medio el índice perdió un 63% desde el nivel máximo alcanzado a finales de 1989.

La burbuja financiera no se produjo únicamente en el mercado de acciones; los precios de los inmuebles y del suelo registraron comportamientos sincronizados con los precios de las acciones. En las seis ciudades más importantes de Japón, entre 1985 y 1990 los precios inmobiliarios tuvieron un crecimiento medio del 20% anual. En Tokio, en el mismo periodo, los precios se multiplicaron por 2,4.