

---

---

## 4. POSTCRISIS FINANCIERA MUNDIAL

---

---

### **Bancos en América Latina aislados del contagio de Europa (Fitch Ratings)**

El 25 de octubre de 2011, *Fitch Ratings* señaló que conforme las negociaciones sobre el alcance de la re-capitalización bancaria en Europa se aproximan a una fase decisiva, esa casa calificadora considera bajo el riesgo de que una potencial crisis de liquidez en la zona euro tuviera implicaciones significativas sobre los sistemas bancarios de América Latina.

En la mayoría de los países de América Latina, las filiales de los grandes bancos europeos representan entre 10 y 20% de los activos del sistema bancario local. Las filiales de los bancos europeos como Santander, BBVA y HSBC suelen ser actores importantes en diversos países de la región, pero las relaciones de financiamiento de sus filiales regionales con las casas matrices no muestran alguno de los signos de interdependencia que pudieran implicar un grado de exposición significativo de los sistemas bancarios de países emergentes al riesgo de contagio.

Los casos extremos en la región son México, con aproximadamente 45% del sistema bancario siendo propiedad de entidades europeas, y Chile, donde Santander y otras filiales de bancos europeos representan alrededor del 30% de los activos bancarios totales. Sin embargo, los bancos de propiedad europea en ambos países se benefician de estar íntegramente autofinanciados localmente y tienen una mínima dependencia respecto a sus casas matrices en Europa.

Los bancos de propiedad extranjera en América Latina son mayoritariamente financiados por medio de depósitos locales, con una muy baja o nula exposición directa respecto al financiamiento de corto plazo provisto por sus casas matrices. En el lado del activo, la exposición de los bancos a sus matrices y a los soberanos de la

zona euro es marginal. Adicionalmente, con respecto a los bancos europeos más alta y directamente expuestos a los riesgos de la deuda soberana europea, las entidades francesas e italianas son por lo general participantes de menor tamaño en ciertos sistemas bancarios de América Latina.

Los reguladores financieros y los bancos centrales en toda la región, con base en la experiencia de las desastrosas consecuencias económicas de la crisis bancaria de América Latina en la década de los años 80's, han estado monitoreando proactivamente la exposición de los bancos en la región ante la inestabilidad en el sistema financiero global. Además, la fuerte acumulación de reservas de divisas en los últimos años ha proporcionado a los bancos centrales una mayor flexibilidad para inyectar recursos en el sistema financiero, si fuera necesario en caso de presentarse una restricción abrupta de la liquidez.

Aunque estos factores de defensa y aislamiento podrían proporcionar un soporte general para los sistemas financieros nacionales ante una eventual crisis de liquidez, Fitch considera que los bancos más pequeños y/o con un perfil financiero más endeble, están expuestos más directamente a los riesgos referidos, en comparación con los bancos más grandes y mejor posicionados en sus mercados.

**Fuente de información:**

[http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/Coment\\_9315.html](http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/Coment_9315.html)

[http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/Coment\\_9315.pdf](http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/Coment_9315.pdf)

### **China y la resolución de la crisis europea de deuda (RIE)**

El 2 de noviembre de 2011, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó, bajo el título: *China y la resolución de la crisis europea de deuda*, una entrevista a Pablo Bustelo, Investigador Principal de Asia-Pacífico del RIE. A continuación se presenta la entrevista.

### **¿En qué sentido la ampliación de la EFSF se dirige a las economías emergentes?**

A la espera de más detalles sobre las modalidades de ampliación de la facilidad para la estabilidad financiera europea (EFSF), lo cierto es que la reciente cumbre europea ha decidido potenciar sustancialmente la labor de cortafuegos de la EFSF para aislar a los Estados solventes. Tal cosa se haría, de acuerdo con la información que se conoce hasta el momento, aumentando la solvencia de la nueva deuda emitida (asegurando, por la propia facilidad, el 20% de las emisiones) y, sobre todo, apalancando (hasta un billón de euros) los recursos de la EFSF, mediante la creación de uno o varios vehículos de inversión que emitan obligaciones que podrían ser compradas por inversores extranjeros, especialmente economías emergentes con amplias reservas en divisas (China, Arabia Saudí, Hong Kong, Singapur, etcétera.) y/o sus fondos soberanos (SWF).

### **¿Por qué destaca China entre los inversores potenciales?**

Por sus enormes reservas en divisas (3.2 billones de dólares, las mayores del mundo; las de Japón, en segundo lugar, rondan 1.2 billones), de las que se cree que dos terceras partes están en dólares (y 1.1 billones en títulos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica) y ya una cuarta parte (800 mil millones de dólares) en euros. También porque China está interesada en diversificar sus reservas desde los dólares hacia los euros. Entre mediados de 2010 y mayo de 2011, el dólar se depreció el 5% respecto del yuan pero el euro se revalorizó en más del 15% en relación con la moneda china. Una razón adicional es el peso creciente de los fondos soberanos chinos, como CIC o SAFE.

### **¿Le interesa a China ayudar a la UE?**

Aunque hay una corriente de opinión en China que sostiene que la fórmula de la Unión Europea (UE) es otra medida temporal más, que los europeos no aportan

realmente mucho (al apalancar los recursos de la EFSF) y que la UE no necesita realmente capital (especialmente de países pobres), lo cierto es que a China le interesa evitar una desvalorización de sus ya importantes inversiones (directas y en cartera) en euros, mantener a flote una alternativa al dólar (que ha criticado como única divisa de reserva) y sostener la demanda europea de productos chinos (la UE es el primer cliente de China y recibe el 20% de sus exportaciones).

### **¿Ayudará mucho China a resolver la crisis europea de deuda?**

Dependerá de las condiciones. De momento se mencionan cifras de entre 35 y 70 mil millones de euros, siempre que hubiera implicación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y que una parte de las nuevas obligaciones esté denominada en yuanes (para eliminar el riesgo cambiario). Además, tendrá que haber contrapartidas políticas: mayor peso de China dentro del FMI, status de economía de mercado para la UE, menos críticas a su política de tipo de cambio, etcétera. Algunos analistas mencionan incluso que la contribución financiera podría ser mayor si la UE se comprometiese a levantar el embargo de armas vigente desde 1989.

#### **Fuente de información:**

[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/asia-pacifico/qa\\_bustelo\\_china\\_crisis\\_europea\\_deuda](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/asia-pacifico/qa_bustelo_china_crisis_europea_deuda)

### **Tres años después de Lehman, los bancos aún son vulnerables (Reforma)**

El 3 de noviembre de 2011, el periódico *Reforma* publicó en la sección *The Wall Street Journal Americas* (WSJ Americas) el artículo titulado: *Tres años después de Lehman, los bancos aún son vulnerables* de Jon Hilsenrath y Victoria McGrane, quienes señalan que, a pesar de que ya han transcurrido tres años desde el estallido de la crisis financiera y la reforma del sistema regulatorio de Estados Unidos de

Norteamérica, la economía mundial sigue expuesta a los peligros que casi derrumbaron la banca en 2008.

La Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica (Fed) vuelve a estar ansiosa ante la posibilidad de que los inversionistas huyan en masa del mercado de fondos mutuos (Mutual Funds), un negocio de 2.6 billones de dólares donde millones de estadounidenses depositan sus ahorros y al que recurren los bancos del mundo en busca de financiamiento de corto plazo. Aún no hay reglas comunes entre los países para levantarse tras el colapso de un gigante financiero global. Los bancos parecen haberse subido a una montaña rusa desde hace meses y los gobiernos no pueden costear grandes rescates.

“Las preocupaciones sobre los problemas fiscales y de la banca de Europa han contribuido a nuevas fisuras en los mercados financieros del mundo”, dijo el presidente de la Fed, Ben Bernanke, el 2 de noviembre pasado, en una rueda de prensa. Estos temores, añadió, “probablemente tendrán efectos adversos sobre la confianza y el crecimiento”.

El colapso de la firma de valores de Wall Street MF Global Holdings Ltd. refleja el alcance e irritabilidad del mercado global. Una serie de apuestas erróneas en Europa desataron una estampida de sus clientes que la obligó a acogerse a la ley de protección por bancarrota en cuestión de días. Las sospechas de fraude acentuaron los temores de los inversionistas.

Por ahora, la quiebra de MF Global parece ser un acontecimiento aislado. Su caso, no obstante, intensifica las dudas de los reguladores y el público de que el sistema financiero global no ha superado del todo la crisis de 2008 y es propenso a la inestabilidad.

Una entidad de mayor envergadura y más interconectada que MF Global podría acabar con una cartera incobrable ligada a un acreedor como Grecia. El impacto de su hundimiento se podría propagar, derrumbando los mercados y congelando el crédito, es decir lo mismo que pasó en 2008. Por el momento, ese escenario es improbable ante la alerta de los reguladores, los inversionistas y los propios bancos. Sin embargo, no se puede descartar la posibilidad.

“Todo lo que se necesita para que los mercados se vuelvan a congelar es algún tipo de pánico”, dice Anil Kashyap, Profesor de la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago. “Si se esfuma la confianza y los mercados se congelan, nos enfrentamos a un problema gigantesco”, aseveró.

Éstos son algunos de los asuntos que analizaron los líderes del Grupo de las 20 mayores economías del mundo, que se reunieron esta semana en Cannes.

Las economías desarrolladas, altamente endeudadas, se encuentran en una posición más débil para abordar la crisis que en 2008. Cuentan con menos recursos y menos impulso político.

Por otra parte, el sistema financiero es más resistente que hace tres años. El patrimonio de la banca estadounidense, o sea los activos menos los pasivos, ha crecido 20%, unos 264 mil millones de dólares, desde septiembre de 2008, según el gobierno. Esto les otorga a los bancos más capital de reserva contra pérdidas imprevistas.

Los bancos también son más líquidos. El efectivo a su disposición se ha más que cuadruplicado desde 2008, para bordear los 1.8 billones de dólares, según la Fed, gracias en parte a las generosas sumas que el banco central ha inyectado en el sistema.

De todos modos, hay rincones del sistema financiero que siguen bajo presión. Los costos de financiar préstamos de bienes raíces comerciales se han disparado desde junio. Los bancos europeos, a su vez, están pagando más para tomar prestados dólares.

Asimismo, las firmas financieras siguen estando tan interconectadas como cuando colapsó el banco de inversión Lehman Brothers. Cuando una tambalea, otras se preparan para lo peor.

“Algunos se preguntan: ‘¿cómo puede haber contagio desde Europa a Estados Unidos de Norteamérica?’” Hasta cierto punto, y esto es discutible, ya lo tenemos”, afirmó recientemente ante un grupo de economistas Eric Rosengren, Presidente del Banco de la Reserva Federal de Boston.

El costo de un seguro contra una cesación de pagos de bancos estadounidenses como Morgan Stanley, Citigroup y Bank of America ha aumentado drásticamente en los últimos meses, al igual que el de los bancos europeos.

Aunque las instituciones financieras de Estados Unidos de Norteamérica han reducido su exposición a Grecia, que en junio alcanzaba 8 mil 300 millones de dólares, su vulnerabilidad ante Europa es mucho más significativa y totalizó 1.8 billones de dólares en junio, según datos del Banco Internacional de Pagos. Estas cifras no toman en cuenta la exposición mediante contratos conocidos como seguros contra cesaciones de pagos.

“Lo que aprendí en 2008 es que en realidad no sabemos o no entendemos completamente todos los eslabones en nuestro sistema bancario y todas las conexiones que se descubren cuando las cosas salen mal”, afirmó Carl Weinberg, economista jefe de la consultora High Frequency Economics.

Una de las preocupaciones de la Fed es que los temblores que atraviesan el sistema financiero generen un terremoto. Una falla geológica potencial es el mercado monetario, un engranaje vital del sistema. Un pánico podría rápidamente restarle una fuente de recursos a los deudores y desestabilizar a los propios fondos.

Una preocupación es la exposición a los mercados internacionales. Las entidades no estadounidenses en busca de dólares acuden al mercado monetario para obtener efectivo de corto plazo y la exposición internacional ha aumentado desde el colapso de Lehman Brothers en 2008.

**Fuente de información:**

<http://www.elnorte.com/WSJAmericas/articulo/657/1312274/default.asp?plazaconsulta=reforma&EsCobertura=true&DirCobertura=Suplementos/wsjamericas&TipoCob=2>

**¿El banquero del mundo? Sobre el peso financiero internacional de China (RIE)**

El 4 de noviembre de 2011, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo: *¿El banquero del mundo? Sobre el peso financiero internacional de China*, elaborado por Pablo Bustelo. A continuación se presenta el documento.

**Tema:**

China se ha convertido en un actor financiero de primer orden y, si se cumplen determinadas condiciones, podría contribuir a garantizar la estabilidad de las finanzas en regiones alejadas de su entorno geográfico.

**Resumen:**

Este análisis señala, en primer lugar, que hace apenas cinco años China estaba poco integrada, desde el punto de vista financiero, en la economía global, con la

excepción de sus ya cuantiosas reservas en divisas. En segundo término, documenta cómo, desde entonces, su peso en ese terreno ha progresado de manera espectacular, convirtiendo al país en un actor financiero de primer orden. En tercer lugar, se enumeran algunas de las condiciones que deberían cumplirse para que China pueda contribuir de manera importante a la estabilidad financiera en la Unión Europea (UE).

**Análisis:**

Hasta hace pocos años, los análisis sobre China tendían, en su gran mayoría, a reconocer que se había convertido ciertamente en una gran potencia industrial y comercial, pero con un peso bastante escaso en el sistema financiero global (con la importante excepción de sus ya enormes reservas en divisas). Por ejemplo, en el último tercio de los años 2000, los especialistas destacaban que China había conseguido, gracias a una tasa anual media de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) que había rondado el 10% desde 1980, triplicar su peso en la economía mundial entre 1990 y 2005, hasta el 5%, mientras que, en cambio, la parte de la UE y de Estados Unidos de Norteamérica se había mantenido más o menos estable. También se señalaba que la contribución de China al crecimiento de la economía global era entonces relativamente pequeña: menos del 8% en 2000-2005 frente al 40% de la UE y al 20% de Estados Unidos de Norteamérica.

No obstante, se mencionaban tres fenómenos de enorme relieve. En primer lugar, el fuerte aumento de China en las exportaciones mundiales de mercancías, que habían pasado del 2.5% en 1993 al 8.0% en 2006, coincidiendo con una importante caída de la proporción de Estados Unidos de Norteamérica, Japón y la UE. En segundo término, su cada vez mayor importancia como consumidor de energía: entre 1990 y 2006 su peso relativo en el consumo mundial de energía primaria se había duplicado, mientras que su proporción del consumo de carbón había

alcanzado casi el 40% del total mundial y, aspecto notable, su consumo de petróleo había pasado del 3.5% del total mundial en 1990 al 8.9% en 2006. En tercer lugar, se ponía igualmente de manifiesto que China consumía una cantidad desproporcionada de algunos minerales y metales. En 2005, se estimaba que China efectuaba entre el 20 y el 30% del consumo mundial de hierro, zinc, estaño, plomo, aluminio y cobre, entre cinco y seis veces más que su peso en la economía mundial.

Se añadía que, aunque había aumentado, la inversión directa en el extranjero de las empresas chinas apenas sumó 11 mil 300 millones de dólares en 2005, que el turismo emisor de China, que también había crecido mucho, fue de 31 millones de visitantes (casi todos concentrados en el entorno geográfico asiático del país) y que las emisiones de dióxido de carbono habían empezado a superar a las de Estados Unidos de Norteamérica (lo hicieron por vez primera en 2006), lo que se achacaba en parte a la industrialización acelerada del país pero sobre todo a su enorme población.

Cuando se hacía referencia a la integración financiera de China en la economía mundial se mencionaban a menudo dos datos. Por una parte, la posición de inversión internacional (que mide el valor y la composición de los activos y pasivos financieros de un país respecto del resto del mundo). En 2005, puesto que la inversión en el extranjero (directa y, sobre todo, en cartera, además de los créditos comerciales y préstamos bancarios) era bastante escasa y ya que las inversiones extranjeras en China eran importantes (sólo la inversión directa en el país ascendió en 2005 a 47 mil 150 millones de dólares), el saldo neto (la posición neta de inversión internacional) era positivo pero relativamente pequeño. Las estimaciones varían según las fuentes, pero las más fiables arrojan un saldo de unos 400 mil millones de dólares en 2005 (el 18% del PIB de China), una cifra importante pero menor que las de Suiza, Hong Kong, Alemania y, sobre todo,

Japón (primer acreedor mundial, con 1.5 billones de dólares en ese año, equivalentes al 34% de su PIB). Por otra parte, se mencionaba, sin embargo, que China había alcanzado ya una posición sobresaliente en cuanto a sus reservas en divisas, que habían superado el billón de dólares en octubre de 2006, como consecuencia del superávit de su cuenta corriente y de las entradas de capital extranjero. Pero el fuerte ritmo de acumulación de reservas obedecía también a una política activa de contener la apreciación del yuan, que hubiese sido muy perjudicial para el sector exportador, mediante la compra masiva de moneda extranjera en los mercados de divisas. Es más, las autoridades chinas no veían con malos ojos un nivel tan alto de reservas, que, desde su punto de vista, constituía un seguro ante una eventual crisis de balanza de pagos, como la acontecida en varios países de Asia Oriental en 1997-1998.

### **Una integración financiera espectacular en cinco años**

Desde mediados de los años 2000, la situación ha cambiado de manera extraordinaria. Se ha consolidado el peso de China en el producto bruto mundial (al pasar del 5% en 2005 al 9.3% en 2010), en las exportaciones mundiales de mercancías (el país se convirtió en el primer exportador mundial en 2009 y alcanzó una cuota del 10.4% en 2010, frente al 8.4% de Estados Unidos de Norteamérica) y en el consumo de energía (en 2010, realizó, en proporción del total mundial, el 20% del consumo de energía primaria, más que Estados Unidos de Norteamérica, el 48% del consumo de carbón, el 10.4% del consumo de petróleo y, aspecto novedoso, empezó a destacar en el consumo de gas natural, con el 3.4%). Además, el aumento del consumo chino de algunos minerales y metales se incrementó de manera notable en la segunda mitad de los años 2000: a finales del decenio, China era responsable del 40% del consumo mundial de aluminio, cobre o zinc y del 35% de la demanda mundial de níquel.

A esos datos se suelen sumar el alza en el turismo chino en el extranjero (54 millones en 2010 y una estimación de 90 millones para el año 2013, lo que hace pensar que la previsión de 100 millones que hizo en su momento la Organización Mundial del Turismo para 2020 se cumplirá muy probablemente antes) y el crecimiento de sus emisiones de dióxido de carbono (se estima que en 2010 fueron un 35% superiores a las de Estados Unidos de Norteamérica, cuando en 2006 eran prácticamente iguales).

En lo que atañe a la integración financiera, son de destacar, en primer lugar, que la acumulación de reservas en divisas ha continuado a buen ritmo, alcanzando nada menos que 3 billones 201 mil 700 millones de dólares en septiembre de 2011. Las razones que explican ese continuado acopio son las mencionadas anteriormente (superávit por cuenta corriente, entradas de capital y política de mantenimiento del tipo de cambio), a las que se han sumado, en los últimos meses, las previsiones de aumento de los tipos de interés y del valor del yuan, dada la persistente inflación. China tiene unas reservas muy superiores a las de otros países emergentes y desarrollados, tal y como muestra en el cuadro siguiente, que recoge a los 10 países más importantes a este respecto. Triplica casi las reservas de Japón y supera a la cantidad acumulada por la suma de los ocho siguientes países de la lista.

**RESERVAS EN DIVISAS EN 2011**  
-Millones de dólares-

País	Reservas	Mes
China	3 201 700	Septiembre
Japón	1 200 593	Septiembre
Rusia	545 011	Agosto
Arabia Saudita	456 200	Diciembre de 2010
Taiwán	389 170	Septiembre
Suiza	385 430	Septiembre
Brasil	349 708	Septiembre
India	321 985	Agosto
Corea del Sur	311 031	Julio
Hong Kong	279 569	Agosto

FUENTE: Bancos Centrales y FMI.

Por otra parte, las inversiones directas chinas en el extranjero han aumentado de manera espectacular en el segundo lustro de los años 2000. Si en 2005 el flujo de esa inversión no llegaba a 13 mil millones de dólares, en 2010 alcanzó 68 mil 810 millones (el 5.2% de las inversiones mundiales). En ese último año, China se convirtió en el quinto mayor inversor en el extranjero, siendo superada sólo por Estados Unidos de Norteamérica, Alemania, Francia y Hong Kong. Es de destacar que sus inversiones siguieron creciendo en 2008 y 2009 pese a la crisis financiera internacional.

En términos de *stock*, la cantidad acumulada de inversión china en el extranjero pasó de 27 mil 768 millones de dólares en 2000 a 317 mil 210 millones en 2010, una cantidad similar a la de Suecia, aunque muy inferior a las de Japón (831 mil millones), Alemania (1.4 billones), Francia (1.5 billones), el Reino Unido (1.7 billones) y Estados Unidos de Norteamérica (4.8 billones).

La distribución geográfica de la inversión directa china en el extranjero ha registrado cambios notables entre 2005 y 2010. Excluyendo Hong Kong (que recibió el 56% de esa inversión en 2010), es interesante destacar que ha aumentado sustancialmente la inversión en países asiáticos ricos en recursos (Camboya, Irán, Myanmar, Turkmenistán, etcétera), que ha disminuido, en términos relativos, la inversión en Europa y América Latina, y que, en cambio, ha aumentado en América del Norte, África y Australia. En otras palabras, se ha reducido mucho la inversión en paraísos fiscales de América Latina (Islas Caimán, en particular) y han aumentado las colocaciones en países ricos en recursos o con grandes mercados y tecnologías modernas. China, por tanto, podría estar dando el salto hacia una pauta de internacionalización más propia de un país de mayor nivel de desarrollo, como hizo, por ejemplo, Corea del Sur en su momento. Un caso interesante ha sido la compra de la empresa sueca Volvo por la china Geely, que recuerda a las incursiones de las

empresas japonesas y coreanas del automóvil en Estados Unidos de Norteamérica y Europa.

Como consecuencia del fuerte aumento de las reservas en divisas y del crecimiento sustancial de las inversiones directas en el extranjero, la posición inversora internacional de China ha mejorado apreciablemente. Como puede verse en el cuadro siguiente, el saldo neto positivo ha pasado de 400 mil millones (18% del PIB) en 2005 a 1.8 billones (30% del PIB) en 2010.

#### POSICIÓN INVERSORA INTERNACIONAL 2010

País	Millones de dólares	Porcentaje del PIB
Japón	3 093 450	52.5
China	1 790 700	30.5
Alemania	1 404 660	42.1
Suiza	793 350	136.1
Hong Kong	694 950	308.6

FUENTE: Bancos Centrales.

Si se observa la composición de los activos y pasivos, lo que destaca es que el fuerte aumento de la inversión en el extranjero, de los créditos comerciales suministrados y de las reservas en divisas (por el lado de los activos) ha compensado sobradamente el incremento de la inversión extranjera, de los créditos comerciales recibidos y de los préstamos bancarios obtenidos (por el lado de los pasivos).

Un aspecto sobresaliente es que, según los datos oficiales, la inversión en cartera, tanto saliente como entrante, es relativamente pequeña (entre 20 mil y 25 mil millones de dólares al año) y, sobre todo, muy estable entre 2005 y 2010. Sin embargo, esa situación puede cambiar a raíz de las compras de deuda soberana europea en 2011 y, si se confirma, de la implicación de China en el rescate de la UE de finales de este año.

La estabilidad de la inversión en cartera contrasta con el dinamismo que han mostrado en los últimos meses los fondos soberanos (SWF) chinos, como China Investment

Corporation (CIC), SAFE y el National Social Security Fund. Entre las adquisiciones más llamativas de los fondos soberanos chinos destacó en su momento la de Morgan Stanley por CIC (5 mil millones de dólares).

### **¿Qué condiciones para un mayor compromiso chino con la estabilidad financiera internacional y de la UE?**

Es evidente que China, cuya principal prioridad es el desarrollo económico, necesita estabilidad regional y global. Además, la lucha contra las turbulencias financieras forma parte de la estrategia china de “desarrollo pacífico”, cuya pretensión es que beneficiará al conjunto del mundo. Hasta ahora el discurso se ha concretado en actos: por ejemplo, durante las crisis asiáticas de 1997-1998, cuando China no devaluó el yuan; o con el enorme plan de estímulo fiscal de 2009-2010, que contribuyó mucho a evitar un agravamiento de la recesión internacional.

En la coyuntura actual, no es suficiente argumentar ante los chinos que la estabilidad en la UE redundaría en beneficio del conjunto del mundo y, por tanto de China. Ni tampoco que la UE es destinataria del 20% de las exportaciones chinas, siendo el primer mercado exterior del país asiático, delante de Estados Unidos de Norteamérica (18%).

Las autoridades chinas ya han declarado que no serán “buenos samaritanos” en el rescate europeo (la ampliación de la facilidad para la estabilidad financiera o EFSF). También han señalado que no cabe esperar de China que sea ni la salvación ni la proveedora de la cura a los males europeos. En otras palabras, no son responsables ni de lejos y no tienen la solución de los problemas. Además, desean algo a cambio de su ayuda potencial (que podría ser, a falta de más detalles sobre las modalidades de expansión de la EFSF, de unos 70 mil millones de euros).

Esas condiciones podrían ser del siguiente tipo: (1) implicación de otros países importantes (Estados Unidos de Norteamérica, Rusia, Brasil, etcétera) y del FMI; (2) parte de las obligaciones emitidas en yuanes para eliminar el riesgo de cambio; un mayor peso de China en los órganos de decisión del FMI (actualmente cuenta con menos del 4% de los derechos de voto del organismo cuando su peso en la economía mundial ronda ya el 10%); (3) la obtención del estatus, por la UE, de economía de mercado antes de 2016 (lo que dificultaría el proteccionismo comercial); y (4) menores críticas a la política de tipo de cambio del yuan (aunque son claramente menos estridentes que en Estados Unidos de Norteamérica).

Hay quien dice que China estaría esperando incluso obtener alguna concesión sobre el levantamiento del embargo de armas vigente desde los acontecimientos de Tiananmen en 1989. Varios países de la UE, como Francia, el Reino Unido y España llevan tiempo defendiendo el final del embargo, pero el problema reside en que es necesaria la unanimidad de los 27 miembros.

## **Conclusiones**

A lo largo del último lustro, China se ha convertido en una potencia financiera de primer orden. Sus reservas en divisas han crecido de manera espectacular, hasta alcanzar 3.2 billones de dólares en septiembre de 2011. Se estima que 1.1 billones están colocados en títulos de deuda del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica y que China tendría, al menos en teoría, interés en diversificar parte de esas tenencias hacia otras monedas, entre ellas, el euro. Además, la inversión directa en el extranjero alcanzó casi 70 mil millones de dólares en 2010. Aunque la inversión en cartera es todavía relativamente pequeña (al menos con los datos hasta 2010), es de destacar la creciente actividad internacional de los fondos soberanos chinos, como CIC y SAFE. En suma, China tiene una posición inversora internacional que presentaba en 2010 un saldo neto positivo de casi 1.8 billones de dólares (el 30% del PIB), sólo superado por

el de Japón. Siendo el segundo país acreedor neto del mundo, está en posición inmejorable para contribuir a operaciones de financiación internacional, pese a su todavía baja renta por habitante.

Dadas las características del último plan de rescate europeo, que bien puede ser temporal, al que los propios europeos no aportan muchos fondos (ya que la ampliación del EFSF se hace mediante apalancamiento) y que descansa en la curiosa idea de que una zona rica, como la UE, necesita dinero de países de ingreso más bajo, no cabe esperar mucho entusiasmo por parte de China.

Con todo, por la cuenta que le trae, especialmente para su imagen de país responsable y para la vitalidad de su principal mercado exterior, es muy posible que China acabe contribuyendo, incluso con una cantidad importante, al fondo europeo de rescate. Sin embargo, Occidente tiene que darse cuenta que el auge de las economías emergentes, especialmente cuando se recurre a ellas en situaciones de crisis, hace imprescindible un mayor peso político de los grandes países en desarrollo en el escenario internacional. No se trata sólo de generosidad o de agradecimiento sino, sobre todo, de inteligencia.

**Fuente de información:**

[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/ari147-2011](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari147-2011)

**Probable desaceleración en crecimiento crediticio en los mercados emergentes en 2012 (Fitch)**

El 16 de noviembre de 2011, la casa calificadora *Fitch Ratings* aseveró, a través de un nuevo informe especial, que el crecimiento crediticio en los mercados emergentes (ME) probablemente se desacelerará en 2012 debido a las perspectivas menos favorables para la economía mundial, los esfuerzos por parte de las autoridades de los ME de prevenir un sobrecalentamiento económico, y los efectos base. Los sistemas

bancarios siguen siendo sólidos en la mayoría de ME, después de haber mostrado un fuerte crecimiento crediticio en 2010 y la primera mitad de 2011. Sin embargo, es probable que aumente la morosidad desde niveles muy bajos en 2012, a medida que las carteras de préstamos comiencen a madurar.

Un deterioro marcado en la calidad de los activos sigue siendo una posibilidad en China, donde el crecimiento crediticio continuó siendo fuerte durante los primeros nueve meses de 2011, aunque con una leve desaceleración en el tercer trimestre de 2011, y el financiamiento con otras fuentes que no sean depósitos se está usando en forma creciente para financiar el crecimiento en el balance general. En la opinión de Fitch, la morosidad no se está reflejando por completo en los balances, y la capitalización de los bancos es débil. Sin embargo, la calificadora opina que el costo de una recapitalización del sector probablemente sería asumido por el soberano.

Varios ME en América Latina (incluyendo Brasil, Colombia y Perú), Asia (India, Indonesia, Sri Lanka) y Europa (Turquía, Rusia, Georgia) siguieron reportando un fuerte crecimiento en los préstamos durante la primera mitad del año. Sin embargo, los riesgos se encuentran mitigados en estos mercados por sus bajos índices de préstamos/PIB; en general una sólida calidad de activos así como sólidos índices de capital y fondeo; y un robusto crecimiento en el PIB. Una desaceleración crediticia ya se evidenció en el tercer trimestre de 2011 en Turquía, y probablemente será aún más aparente en el cuarto trimestre de 2011 en otros ME que hayan experimentado un fuerte crecimiento crediticio.

La acumulación de crédito tuvo un impacto limitado sobre los principales indicadores de los sistemas financieros en 2010 y la primera mitad de 2011. Los aumentos en los índices de préstamos/PIB fueron significativos (pero aún moderados) en Turquía y Colombia solamente, ya que el fuerte crecimiento crediticio generalmente coincidió con un fuerte crecimiento económico en los ME. Turquía también ha mostrado una

reducción en los márgenes y los índices de capitalización, así como índices de préstamos/depósitos más altos, pero cada uno de estos indicadores permanece sólido. Otros mercados en crecimiento han visto una erosión muy baja en el capital (debido a las sólidas ganancias de los bancos) y en general mantuvieron sus índices de préstamos/depósitos constantes (como resultado de un crecimiento en depósitos).

Los índices de morosidad se han mantenido estables y generalmente bajos en los ME con mayor crecimiento económico. Fitch espera que los índices aumenten en 2012 a medida que se desacelere el crecimiento crediticio y los préstamos empiecen a madurar, pero cree que un deterioro fuerte es poco probable, a menos que ocurra un deterioro severo en las perspectivas para la economía mundial. Sin embargo, en China y Bielorrusia, los índices de morosidad podrían subir en forma marcada debido al fuerte crecimiento crediticio, las políticas de colocación deficientes, el alto apalancamiento (China) y la depreciación de la moneda (Bielorrusia).

El crecimiento económico y crediticio sigue siendo bajo a lo largo de Europa Central y del Este, y la exposición a la zona euro continúa siendo alta debido a la dependencia en los mercados de exportación de Europa Occidental, el riesgo de una reducción en los gastos de la matriz y potenciales debilidades en las monedas de Europa Central y del Este (CEE). Es posible que más bancos sean vendidos, a medida que algunos propietarios reevalúen su estrategia dentro de la región, aunque Fitch espera que los principales actores italianos y austriacos sigan comprometidos con la región. Los riesgos más altos se ven en Eslovenia y Hungría debido a una calidad de activos pobre y un fondeo débil, un alto apalancamiento corporativo (Eslovenia) y una gran proporción de préstamos a personas en moneda extranjera (Hungría).

La rentabilidad y calidad de activos de los bancos en los países de la anterior Unión Soviética (con la excepción de Bielorrusia) se han estabilizado, debido a que los altos precios de las materia primas (commodities) han podido respaldar a las economías.

Sin embargo, los sistemas kazajos y ucranianos todavía sufren de una alta proporción de préstamos problemáticos, una rentabilidad negativa, una posible capitalización débil (debido a intereses devengados en Kazajstán y una baja cobertura de préstamos reestructurados en Ucrania), así como márgenes muy bajos (en Kazajstán). El desempeño de los bancos rusos, al igual que de la economía rusa, debería seguir mostrando un comportamiento muy cíclico y fuertemente dependiente del precio del petróleo.

La mayoría de los sistemas bancarios de los países del Consejo de Cooperación del Golfo continúan reportando cifras sólidas, con una capitalización fuerte, una morosidad baja, un crecimiento post-crisis moderado, y los depósitos como principal fuente de fondeo. Sin embargo, la calidad de activos es bastante más débil en Kuwait y los Emiratos Árabes Unidos (donde, en opinión de Fitch, sigue habiendo un mayor potencial a la baja) que en el resto de los países de la región. Fitch anticipa que en Egipto haya un deterioro moderado, pero manejable en la calidad de activos.

**Fuente de información:**

[http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/Com\\_9436.pdf](http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/Com_9436.pdf)

Para tener acceso al Informe de Fitch Ratings *EM Banking System Datawatch* visite:

[http://www.fitchratings.com/creditdesk/reports/report\\_frame.cfm?rpt\\_id=656618](http://www.fitchratings.com/creditdesk/reports/report_frame.cfm?rpt_id=656618)

### **Refuerzan los servicios de liquidez y de préstamos de emergencia (FMI)**

El 22 de noviembre de 2011, el Fondo Monetario Internacional (FMI) comunicó que el Directorio Ejecutivo del FMI aprobó, el 21 de noviembre, un conjunto de reformas para ampliar la flexibilidad y el alcance de la batería de herramientas de préstamo de la institución con el fin de proporcionar liquidez y asistencia de emergencia más eficazmente a los países miembros de todo el mundo. Estas reformas, que la institución ha venido preparando desde hace algún tiempo, le permitirán al FMI responder mejor a las distintas necesidades de liquidez de los países miembros que

aplican políticas prudentes y tienen fundamentos económicos sólidos, incluidos los que se ven afectados durante períodos de mayor tensión económica o en los mercados, o países golpeados indirectamente por la crisis, y para atender necesidades urgentes de financiamiento debidas a circunstancias que van más allá de los casos previstos de catástrofes naturales y situaciones de posconflicto.

“Felicitó al Directorio Ejecutivo por su rápida respuesta en apoyo de los países miembros en estos tiempos difíciles”, manifestó la Directora Gerente del FMI tras la reunión del Directorio Ejecutivo. “Al FMI se le ha pedido que refuerce su conjunto de herramientas de préstamo para ayudar a los países a hacer frente a la crisis. Hemos actuado con celeridad, y las nuevas herramientas nos permitirán responder con mayor rapidez y eficacia en beneficio de todos nuestros países miembros.

“La reforma amplía la capacidad del FMI para proporcionar financiamiento para la prevención y resolución de crisis. Se trata de un paso más hacia la creación de una red mundial de protección financiera eficaz que permita hacer frente al mayor grado de interdependencia entre los países”, añadió.

Esta reforma reemplaza la Línea de Crédito Precautorio (LCP) con la Línea de Precaución y Liquidez (LPL), que es más flexible y a la que se puede recurrir en una gama más diversa de circunstancias; por ejemplo, utilizándola como un seguro contra choques futuros y como un servicio de liquidez a corto plazo para atender las necesidades de los países afectados indirectamente por la crisis durante períodos de mayor tensión regional o mundial y para romper las cadenas de contagio. Los instrumentos actuales a través de los cuales el FMI proporciona asistencia de emergencia (Asistencia de Emergencia para Catástrofes Naturales y Asistencia de Emergencia a Países en Situación de Posconflicto) se consolidan bajo el nuevo Instrumento de Financiamiento Rápido (IFR), que puede usarse para atender una

gama completa de necesidades urgentes de balanza de pagos, incluidas las debidas a choques exógenos.

### **Aspectos clave**

#### **Línea de Precaución y Liquidez:**

- Los criterios de habilitación siguen siendo los mismos que bajo la LCP. Se tiene que determinar que el país miembro goza de fundamentos económicos y marcos institucionales de política sólidos, que tiene un historial de aplicación de políticas prudentes, y que está comprometido a mantener esas políticas en el futuro. Un país miembro puede solicitar ayuda cuando tenga una necesidad potencial o real de balanza de pagos en el momento de aprobación del acuerdo (y no solo una necesidad potencial, como lo exigía la LCP).
- Puede usarse como un servicio de liquidez que permite la celebración de acuerdos de seis meses para atender necesidades de balanza de pagos a corto plazo. El acceso en el marco de un acuerdo de seis meses no puede superar el 250% de la cuota del país, límite que se ampliará a un máximo de 500% de la cuota en circunstancias excepcionales en que el país enfrenta una necesidad de balanza de pagos a corto plazo y que es consecuencia de choques exógenos, como por ejemplo un agudizamiento de la tensión económica a escala regional o mundial.
- También puede usarse en el marco de un acuerdo de 12 a 24 meses con un acceso máximo en el momento de aprobación equivalente al 500% de la cuota del país en el primer año, y de hasta 1000% de la cuota en el segundo año (este último límite de acceso podría trasladarse al primer año en los casos en que sea necesario, tras el examen del Directorio). Al igual que bajo la LCP, los acuerdos de esta duración incluyen exámenes semestrales por parte del Directorio Ejecutivo.

**Instrumento de Financiamiento Rápido (IFR):**

- El IFR amplía la cobertura de las necesidades urgentes de balanza de pagos más allá de las catástrofes naturales y las situaciones de posconflicto, y además puede proporcionar un marco para el suministro de apoyo a las políticas y la asistencia técnica.
- Los fondos están a disposición inmediata del país miembro que los necesite, una vez conseguida la aprobación, con un acceso limitado al 50% de la cuota del país cada año, y a 100% de la cuota en términos acumulados.
- El país miembro debe presentar un resumen de sus planes de política económica para solucionar sus dificultades de balanza de pagos, y el FMI tiene que determinar que el país cooperará en la búsqueda de soluciones para dichas dificultades.

**Examen de la Línea de Crédito Flexible (LCF) y la LCP:**

El Directorio Ejecutivo también examinó la LCF y la LCP y determinó que estos instrumentos han reforzado la confianza y han moderado las presiones de balanza de pagos durante un período de agudización del riesgo. El riguroso marco de habilitación funcionó bien, y las decisiones de acceso han reflejado la evolución los riesgos a los que están expuestos los usuarios de estos instrumentos. En el examen se solicita que los análisis de habilitación se centren más en los aspectos cualitativos y prospectivos de las políticas y de los marcos de política, y que se dote de mayor transparencia al proceso de toma de decisiones sobre el acceso.

**Fuente de información:**

<http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2011/pr11424s.htm>

**Palabras de la Directora Gerente en la cumbre de dirigentes del APEC (FMI)**

El 13 de noviembre de 2011, la Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI) ofreció unas palabras durante la cumbre de dirigentes del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en Honolulu, Hawai. A continuación se presenta su discurso.

La Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional:

“Me siento honrada por la invitación a participar en las deliberaciones que sostuvieron hoy los dirigentes del APEC. Las economías del APEC son un importante motor del crecimiento y realizan un aporte vital a la recuperación mundial en esta coyuntura internacional crítica.

Hice hincapié en la inquietud del FMI en torno a los riesgos que enfrenta actualmente la economía mundial, y especialmente los retos que tienen por delante los países de la zona del euro y la necesidad urgente de que estos pongan en práctica las medidas de política convenidas por sus líderes en octubre. Sin una solución a la crisis de la zona del euro, la economía mundial podría caer en una espiral descendente de desmoronamiento de la confianza, debilitamiento del crecimiento y desaparición de puestos de trabajo. Esto afectaría a todas las naciones y, por ende, la solución de esa crisis nos incumbe a todos.

Quiero señalar, asimismo, que es importante evitar otros riesgos para la economía mundial, especialmente los vinculados a un bajo nivel de crecimiento y a un nivel de desempleo inaceptablemente elevado. Para hacer frente a estos difíciles retos, todos los países deben contribuir al reequilibrio de la economía mundial.

Para las economías avanzadas del APEC, esto significa principalmente adoptar sólidos planes de consolidación fiscal a mediano plazo, que crearán espacio para hacer posibles ya el crecimiento y la creación de empleos. Para las economías de mercados emergentes y en desarrollo del APEC significa abordar las vulnerabilidades de base, entre otras cosas reforzar las redes de protección social; invertir en infraestructura, salud y educación; reformar el sector financiero y, de ser necesario, permitir la apreciación del tipo de cambio.

Necesitamos colaborar para respaldar un crecimiento que genere puestos de trabajo, que sea integrador y que beneficie a todos. El APEC encarna ese espíritu de responsabilidad y acción mancomunadas”.

**Fuente de información:**

<http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2011/pr11411s.htm>

### **La próxima pesadilla de Europa (Project Syndicate)**

El 9 de noviembre de 2011, la organización *Project Syndicate* (PS) publicó un artículo de Dani Rodrik<sup>1</sup> titulado: *La próxima pesadilla de Europa*, en el cual se señala que como si las derivaciones económicas de una total cesación de pagos de Grecia no fueran suficientemente pavorosas, las consecuencias políticas pueden ser todavía peores. Una ruptura caótica de la eurozona provocaría un daño irreparable al proyecto de integración europea, que es la columna central sobre la que se sustenta la estabilidad política de Europa desde la Segunda Guerra Mundial. No sólo desestabilizaría la periferia europea más endeudada, sino también a países centrales como Francia y Alemania, que fueron los arquitectos del proyecto.

---

<sup>1</sup> Dani Rodrik, profesor de Economía Política Internacional en la Universidad de Harvard, es autor de *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy* (La paradoja de la globalización: la democracia y el futuro de la economía mundial. Hay traducción en preparación).

Este escenario pesadillesco también sería una victoria para el extremismo político, similar a lo ocurrido en la década de 1930. El fascismo, el nazismo y el comunismo fueron hijos de un rechazo contra la globalización que venía gestándose desde fines del siglo XIX, alimentado por los temores de grupos que se sintieron despojados y amenazados por el avance de las fuerzas de mercado y de las élites cosmopolitas.

El libre comercio y el patrón oro habían obligado a descuidar prioridades internas, como la reforma social, la construcción nacional y la reafirmación cultural. La crisis económica y el fracaso de la cooperación internacional no solamente debilitaron la globalización, sino también a las élites que sostenían el orden existente.

Como señala en uno de sus escritos un colega mío en Harvard, Jeff Frieden, esta situación sentó las bases para el surgimiento de dos formas de extremismo distintas. Por un lado, los comunistas, puestos a elegir entre la equidad y la integración económica, optaron por un programa de reforma social radical y autosuficiencia económica. Por otro lado, los fascistas, los nazis y los nacionalistas, puestos a elegir entre la afirmación nacional y el internacionalismo, eligieron la construcción nacional.

Felizmente, el fascismo, el comunismo y otros movimientos dictatoriales ya están pasados de moda. Pero en la actualidad existen tensiones similares, y que vienen de larga data, entre la integración económica y las políticas locales. El mercado único europeo se formó mucho más rápido que la unidad política europea. La integración económica se adelantó a la integración política.

Como consecuencia de ello, la preocupación creciente por el deterioro de la seguridad económica, de la estabilidad social y de la identidad cultural no se pudo resolver por los canales políticos oficiales. Las estructuras políticas nacionales resultaron insuficientes para ofrecer soluciones efectivas, pero al mismo tiempo las instituciones europeas todavía son demasiado débiles para exigir lealtad a los países involucrados.

Los principales beneficiarios del fracaso de las políticas de centro han sido los partidos de extrema derecha. En Finlandia, un hasta entonces ignoto Partido de los Verdaderos Finlandeses pudo capitalizar el resentimiento provocado por los paquetes de rescate implementados en la eurozona y terminó tercero (muy cerca del segundo) en la elección general de abril de este año. En los Países Bajos, el Partido por la Libertad, de Geert Wilders, cuenta con suficiente poder para intervenir en la formación de gobierno, y sin su apoyo, el minoritario gobierno liberal se derrumbaría. En Francia, el Frente Nacional terminó segundo en la elección presidencial de 2002 y está recuperando bríos bajo la dirección de Marine Le Pen.

Este retroceso tampoco es exclusivo de los países miembros de la eurozona. Yendo, por ejemplo, a Escandinavia, vemos que el año pasado un partido con raíces neonazis, Demócratas de Suecia, entró al parlamento con casi el 6% del voto popular. En Gran Bretaña, según una encuesta reciente sobre política, no menos de dos tercios de los conservadores desean que el país abandone la Unión Europea.

Aunque los movimientos políticos de extrema derecha siempre se han valido del rechazo a la inmigración, ahora encuentran nuevos argumentos en los paquetes de rescate destinados a Grecia, Irlanda y Portugal (entre otros) y en los problemas del euro. No puede negarse que el euroescepticismo de estos grupos parece encontrar asidero en los acontecimientos actuales. No hace mucho, a Marine Le Pen le preguntaron si estaría dispuesta a abandonar unilateralmente el euro, a lo que respondió muy decidida: “Cuando yo sea Presidenta, de aquí a unos meses, lo más probable es que la eurozona no exista”.

Como en la década de 1930, el fracaso de la cooperación internacional agravó la incapacidad de los políticos de centro para responder adecuadamente a las demandas económicas, sociales y culturales de sus votantes. El proyecto europeo y la eurozona

están en discusión, hasta tal punto que la desintegración de la eurozona asestaría un golpe todavía más duro a la legitimidad de estas élites.

Los dirigentes europeos de centro ahora siguen una estrategia de abogar por “más Europa”; pero aunque con ella se apresuran a calmar los temores internos, en lo referido a crear una auténtica comunidad política europea no muestran tanta prisa. Llevan demasiado tiempo apegados a una ruta intermedia que es inestable y enfrenta tensiones por todos los costados. Al sostener una visión de Europa que en la práctica resultó inviable, las élites europeas de centro ponen en peligro la idea misma de una Europa unificada.

En términos económicos, la opción menos mala es la de garantizar que las cesaciones de pago y los abandonos de la eurozona, que son inevitables, se realicen en forma tan ordenada y coordinada como sea posible. En términos políticos, también será necesaria una vuelta a la realidad. La crisis actual exige reorientar expresamente las prioridades para prestar más atención a las preocupaciones y aspiraciones internas de cada país, en desmedro de las obligaciones financieras externas y las medidas de austeridad. Así como un buen funcionamiento de las economías locales es la mejor garantía de una economía mundial abierta, el buen funcionamiento de las políticas locales es la mejor garantía de un orden internacional estable.

El desafío está en dar forma a una nueva narrativa política que enfatice los intereses y valores nacionales, pero sin llegar a los extremos del nativismo y la xenofobia. Si las élites de centro no demuestran que están a la altura de la tarea, la extrema derecha ocupará gustosa su lugar, pero sin la moderación de aquellas.

Por eso, no estaba errado el primer ministro saliente de Grecia, Georgios Papandreu, con su fallida convocatoria a un referendo. Esa jugada fue un intento tardío de reconocer la supremacía de la política interna, aunque los inversores la hayan visto como (según palabras de un editor del *Financial Times*) “jugar con fuego”. Lo único

que se ha conseguido con el retiro de esa convocatoria es demorar el momento de la verdad y aumentar los costos que en última instancia deberá pagar el nuevo gobierno griego.

Lo que está en cuestión ahora no es si la política del futuro será más populista y menos internacionalista; lo que está en cuestión es saber si las consecuencias de ese cambio se podrán controlar antes de que se desmadren. Tanto en materia de política como de economía, parece que en Europa ya no quedan alternativas de las buenas, solamente quedan de las menos malas.

**Fuente de información:**

<http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrick63/Spanish>

**Macroeconomía para el Desarrollo y el Desafío del Crecimiento con Igualdad (CEPAL)**

El 9 de noviembre de 2011, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) dio a conocer el informe denominado: *Macroeconomía para el Desarrollo y el Desafío del Crecimiento con Igualdad*. A continuación se presentan los resultados del estudio.

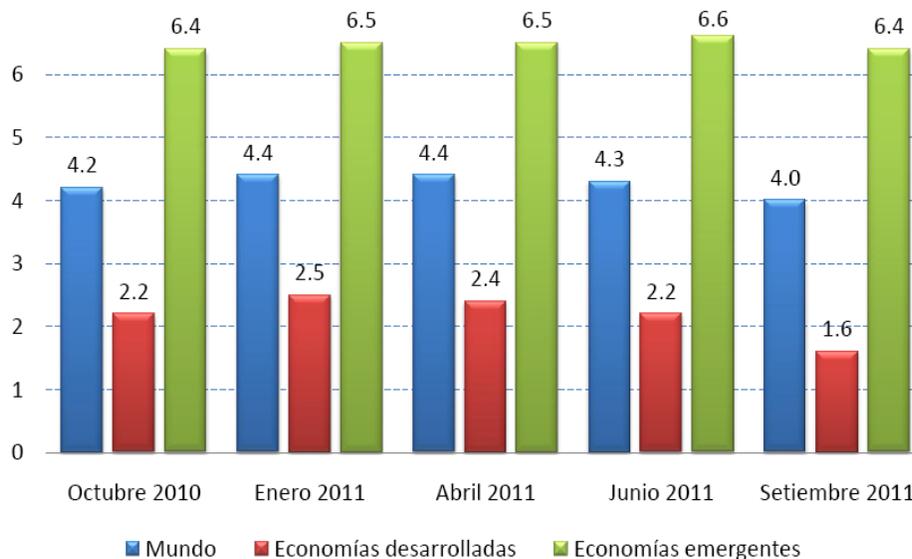
**La crisis que se desató en 2008, que todavía no superamos, no solo ha tenido un impacto económico y social significativo, sino político**

- La crisis presenta un punto de inflexión, pues quebró la continuidad de un modelo.
- Un modelo que se asocia a dos décadas de concentración de riqueza.
- Generando espacios de profundo debate sobre:
  - El devenir de la lógica de acumulación económica.

- Las reglas del sistema económico mundial,
- El papel de las políticas públicas.
- La insuficiencia de la institucionalidad global para enfrentar y responder ante los problemas sistémicos globales.
- La inflexión replantea la agenda de desarrollo, que debería tener su base conceptual en la sostenibilidad y colocar en el centro la igualdad.
- Implica para la región enfrentar deudas históricas y recientes:
  - Peor distribución del ingreso.
  - Heterogeneidad productiva creciente.
  - Baja inversión y bajo ahorro.
  - Segmentación laboral y de la protección social.
  - Discriminación racial, étnica y de género.
  - Vulnerabilidad asimétrica al cambio climático.

La situación internacional se caracteriza por una gran incertidumbre, estancamiento en las economías desarrolladas y desaceleración en las emergentes.

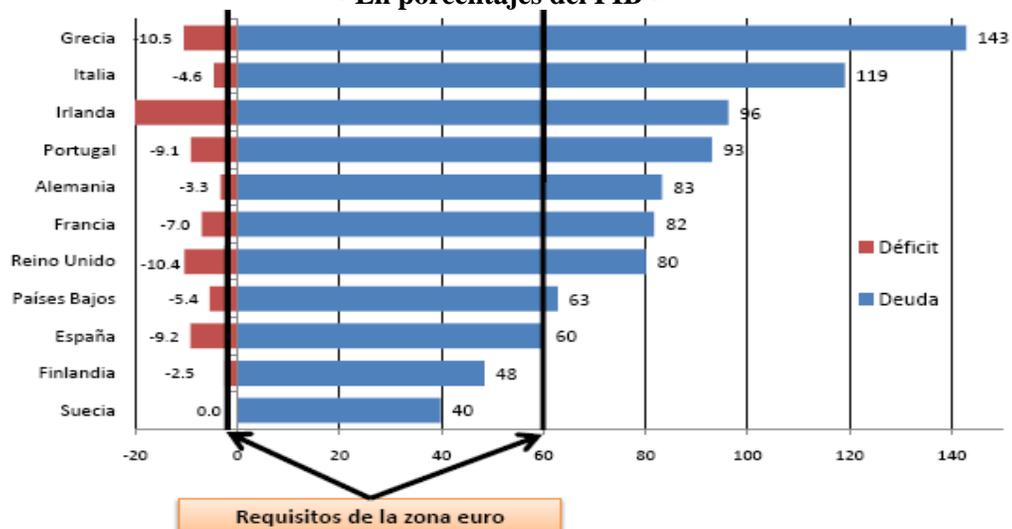
**PROYECCIONES DEL CRECIMIENTO DEL PIB  
- En porcentajes -**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Varios países de la zona euro requieren ajustes profundos para acercarse a los objetivos de sostenibilidad fiscal establecidos y el caso de Grecia necesita una solución urgente.

**PAÍSES SELECCIONADOS DE LA UNIÓN EUROPEA: DEUDA  
Y DÉFICIT FISCAL, 2010  
- En porcentajes del PIB -**

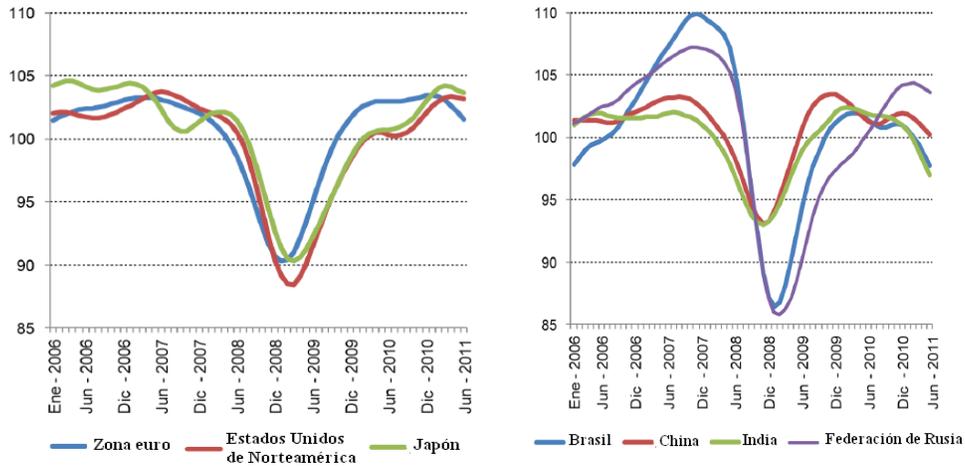


Nota: Reino Unido y Suecia no forman parte de la zona euro.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).

Las dificultades de los países industrializados comienzan a afectar a las economías emergentes.

**PAÍSES INDUSTRIALIZADOS Y ECONOMÍAS EMERGENTES:  
INDICADORES LÍDERES COMPUESTOS  
Enero 2006-junio2011  
- Tasa de variación anual -**

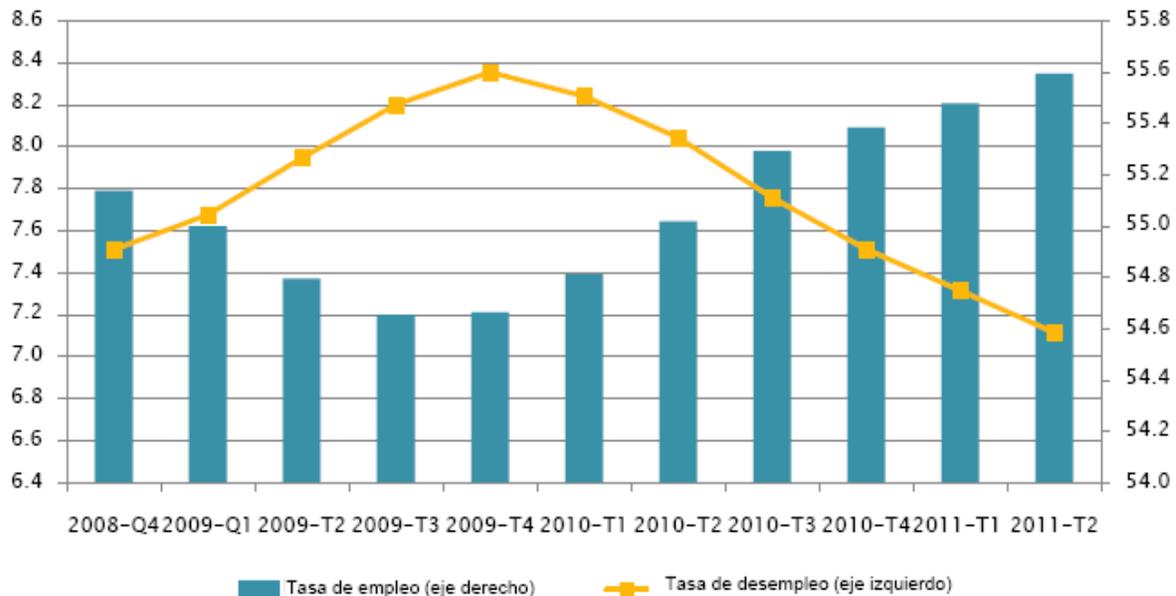


FUENTE: Comisión Europea para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de OECD.Stat.

América Latina y el Caribe no es una excepción, y los factores que sustentan el crecimiento están perdiendo dinamismo: aunque hasta el segundo trimestre de 2011 los indicadores de empleo seguían mejorando.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS TASAS  
DE EMPLEO Y DESEMPLEO  
2008 TRIM4-2011 TRIM2**

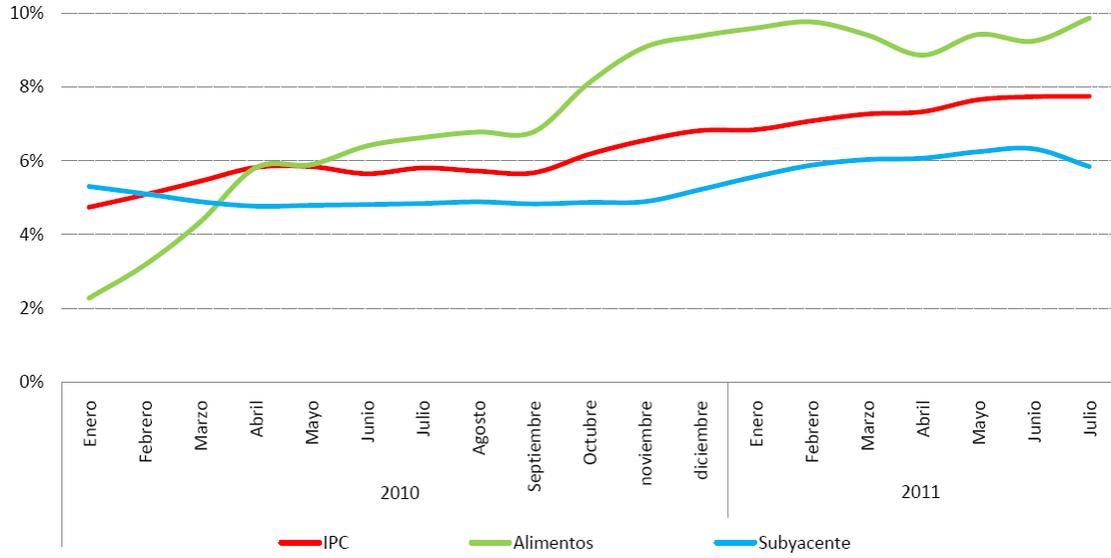
**-Promedio móvil de cuatro trimestres, terminando con el trimestre  
indicado; en porcentajes-**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

...La presión al alza de la tasa de inflación limita la mejora de los salarios reales, aunque el aumento es todavía acotado...

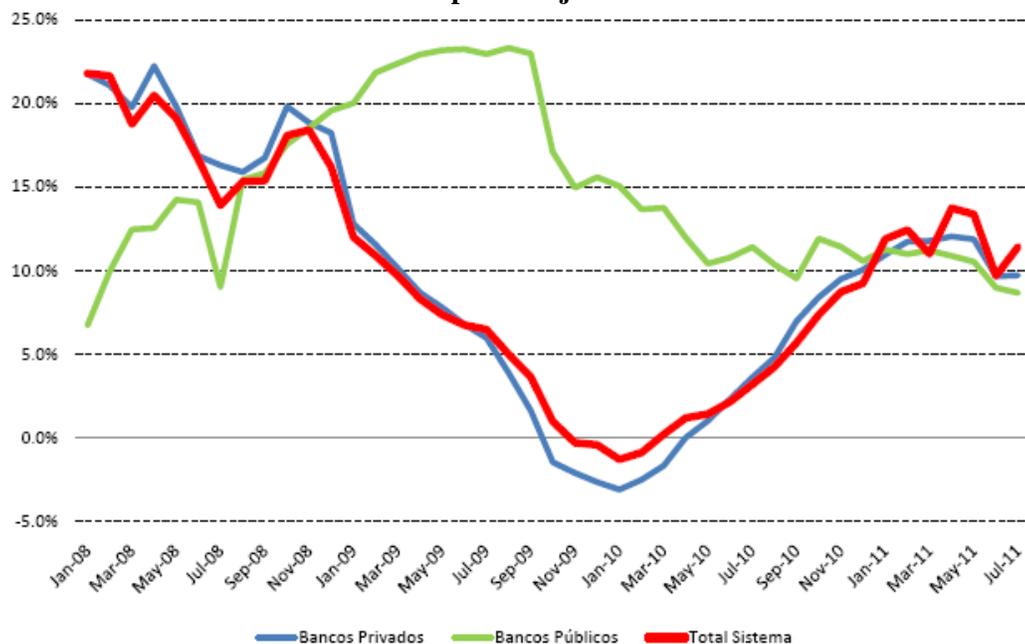
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INFLACIÓN  
Enero 2010 – julio 2011  
- En porcentajes -**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

...El crecimiento del crédito al sector privado recientemente comenzó a disminuir...

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CRECIMIENTO REAL DEL CRÉDITO  
AL SECTOR PRIVADO  
Enero 2008 – julio 2011  
- En porcentajes\* -**

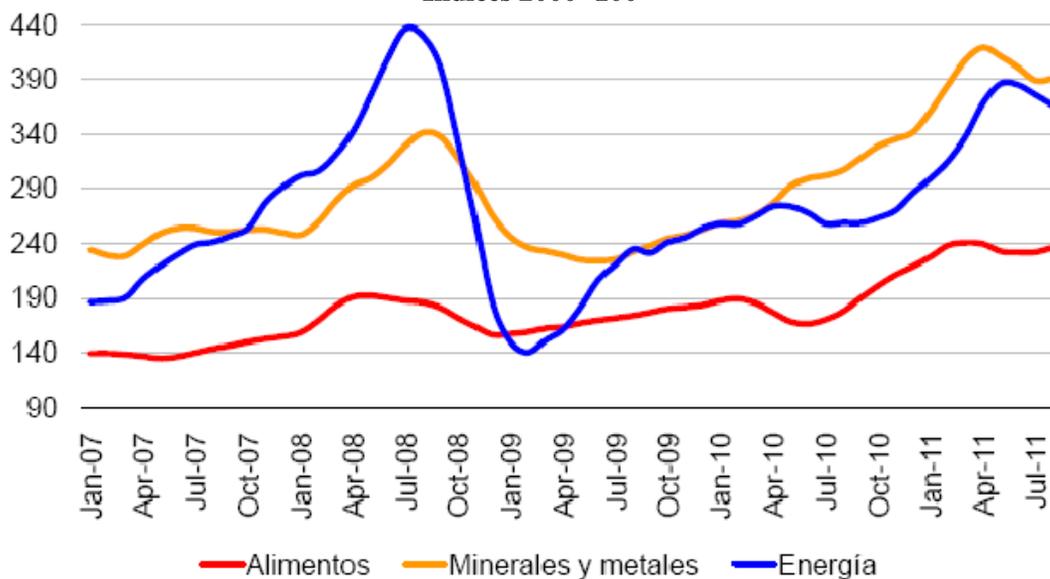


\* Tasa anual.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

... Y también hay cambios y creciente volatilidad en los precios de los productos básicos.

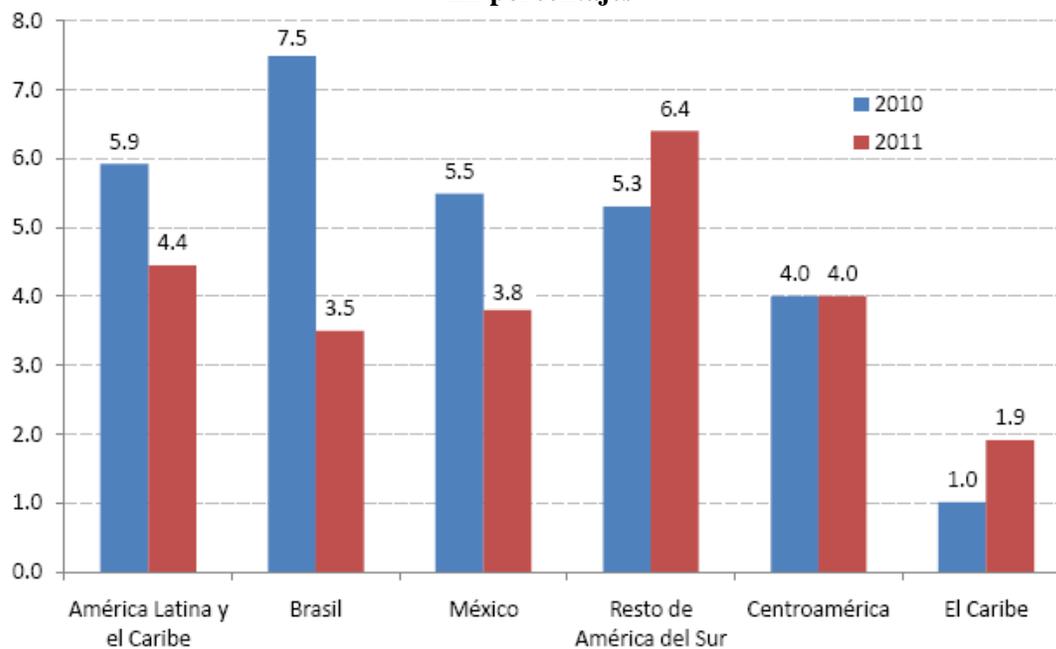
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE  
LOS PRODUCTOS BÁSICOS**  
Enero 2007 – Julio 2011  
- Índices 2000=100 -



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de UNCTAD.

Ya se observa una desaceleración importante en las economías de mayor tamaño, que se irá generalizando al resto de la región.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CRECIMIENTO DEL PIB  
2010-2011<sup>a/</sup>  
- En porcentajes -**

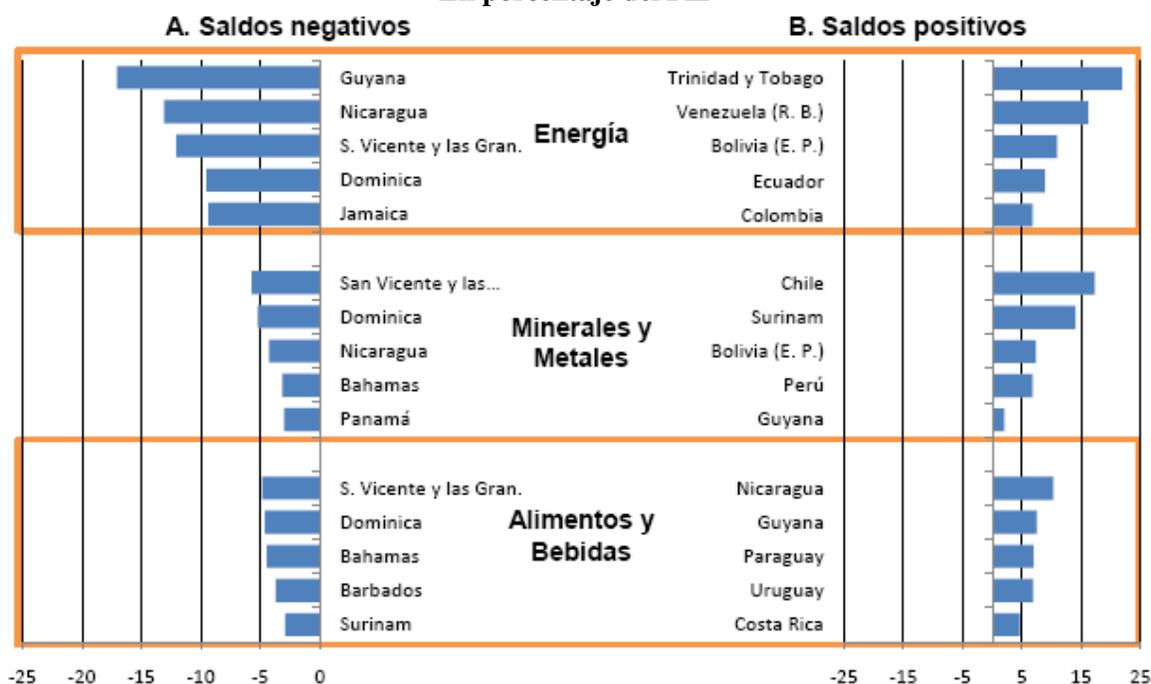


a/ Para 2011, los valores corresponden a estimaciones.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

Mientras los exportadores netos de *commodities* benefician con el aumento de sus precios, las economías caribeñas y centroamericanas, importadores netos de estos productos sufren con las alzas y la volatilidad de estos precios.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: SALDO COMERCIAL POR TIPO DE PRODUCTO  
DE PRODUCTO  
PROMEDIO DE 2009-2010  
- En porcentaje del PIB -**



Nota: Los datos sobre metales y minerales de Surinam se obtuvieron mediante estadísticas espejo.  
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Base de Estadísticas e Indicadores Sociales (CEPALSTAT), sobre la base de información de Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

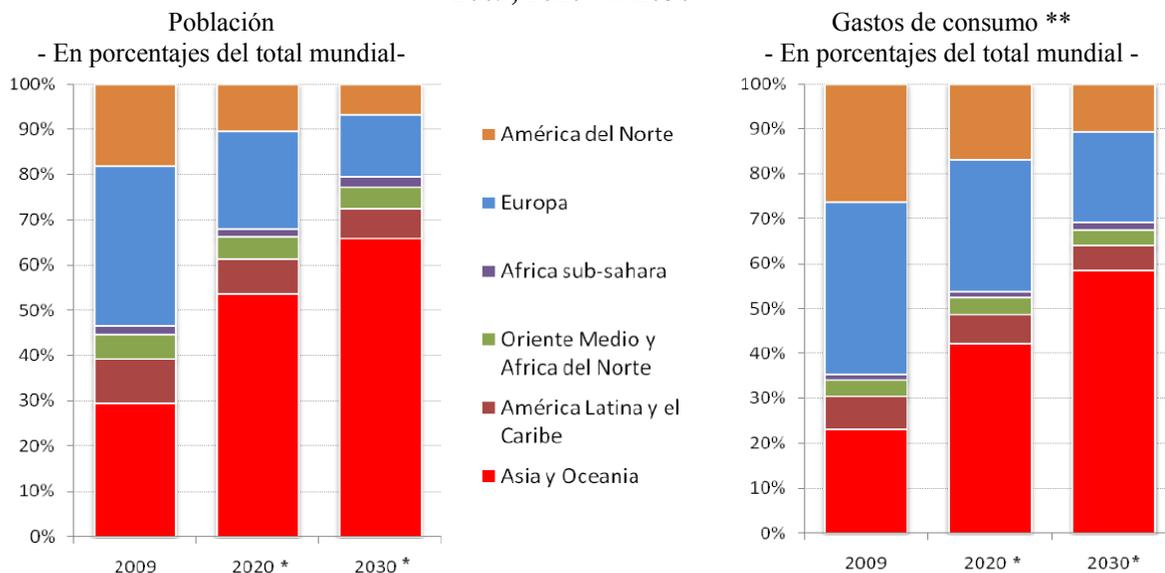
Esta década aún arroja un balance favorable para los países en desarrollo.

- China crecería en rango de 8 a 9% en 2011 y 2012.
- Los precios de las materias primas pueden desacelerarse pero seguirán en niveles históricamente altos (ver gráfica anterior).
- En la última década, se fortalecieron los vínculos económicos con China y Asia y el Pacífico en general y crecen los vínculos Sur-Sur (ver gráfica siguiente).

- El crecimiento de los países en desarrollo depende cada vez más de China, que ya es un socio comercial fundamental para la mayoría de ellos.
- En caso de una nueva recesión en los países desarrollados o una nueva crisis financiera global, el margen de maniobra de los países de la región dependerá de:
  - Su equilibrio externo y sus reservas internacionales (ver gráfica *América Latina y El Caribe: Evolución de las Reservas Internacionales*).
  - Su margen de política en los ámbitos monetario y fiscal (ver gráfica *América Latina y El Caribe: Evolución de la Deuda Pública, 2000-2010*).
  - La estructura de su comercio exterior, en términos de productos y mercados (ver gráfica *América Latina y el Caribe: Evolución de la Estructura de las Exportaciones al Mundo desde inicios de los años ochenta*).

En 2030, dos tercios de la clase media mundial estarán en Asia y el Pacífico. Esta región representará más de la mitad del gasto de consumo mundial.

**POBLACIÓN Y GASTOS DE CONSUMO DE LA CLASE MEDIA,  
POR REGIONES  
2009, 2020\* Y 2030 \***



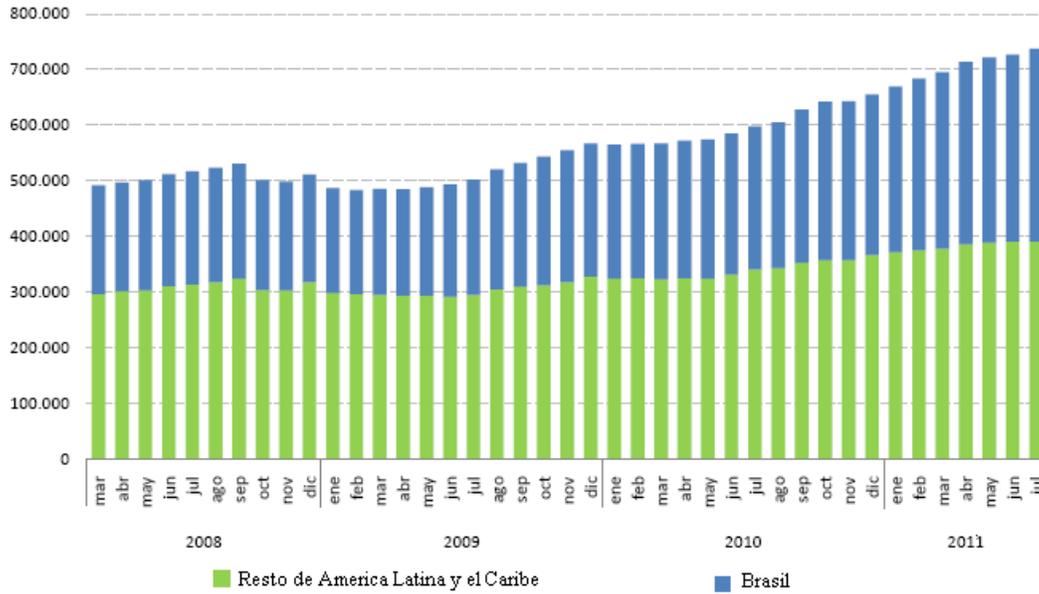
\* Las cifras de 2020 y 2030 son proyecciones.

\*\* Los gastos de consumo se calcularon sobre la base de la paridad del poder adquisitivo (PPA).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Homi Kharas, "The Emerging Middle Class in Developing Countries", enero de 2010.

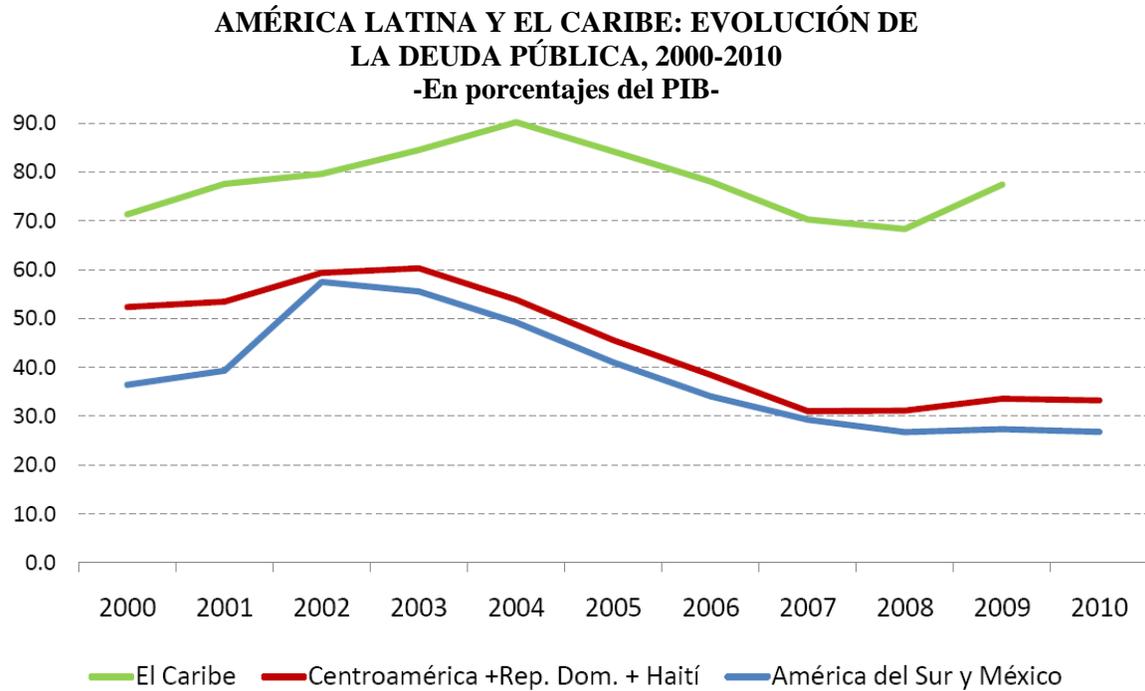
Las reservas internacionales han aumentado y superan los niveles pre crisis.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE  
LAS RESERVAS INTERNACIONALES  
- En miles de millones de dólares -**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

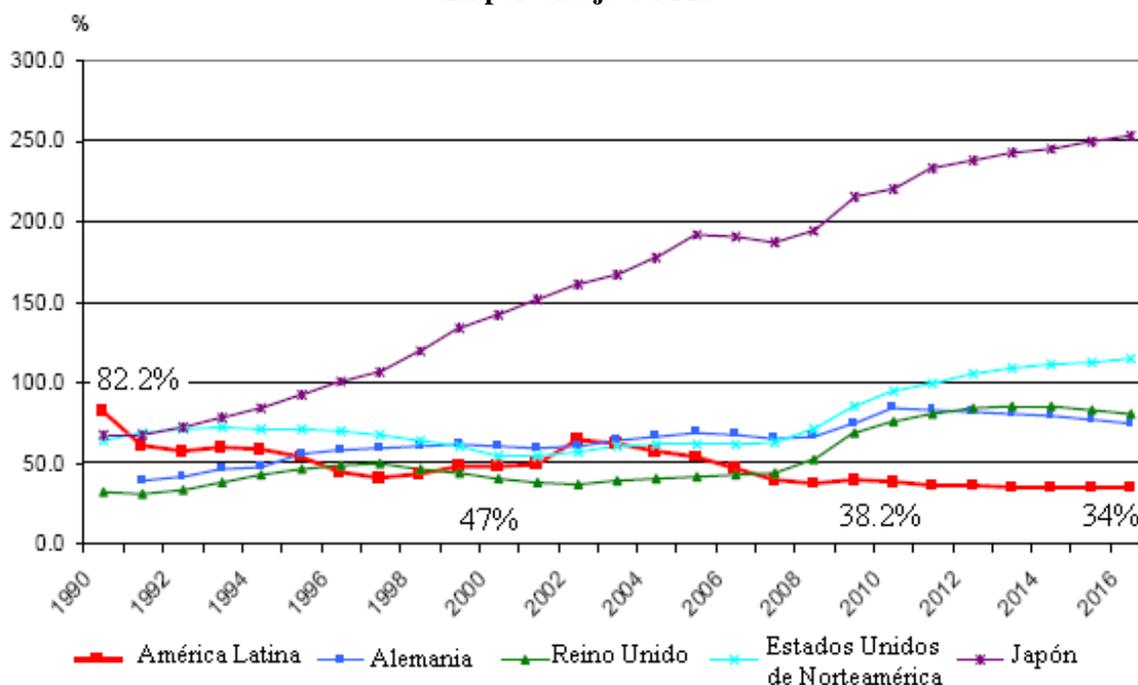
La deuda pública se mantiene en niveles relativamente bajos, con excepción del Caribe.



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

Contrariamente a la tendencia de los países de la OCDE, la deuda bruta seguirá reduciéndose.

### DEUDA BRUTA PÚBLICA GOBIERNO GENERAL -En porcentaje del PIB-



Nota: cobertura de Sector público no financiero para América Latina.

a/ proyecciones para gobierno general 2011-2016, Fiscal Monitor Sept. 2011-IMF.

FUENTE: CEPAL, Fiscal Monitor September 2011-IMF.

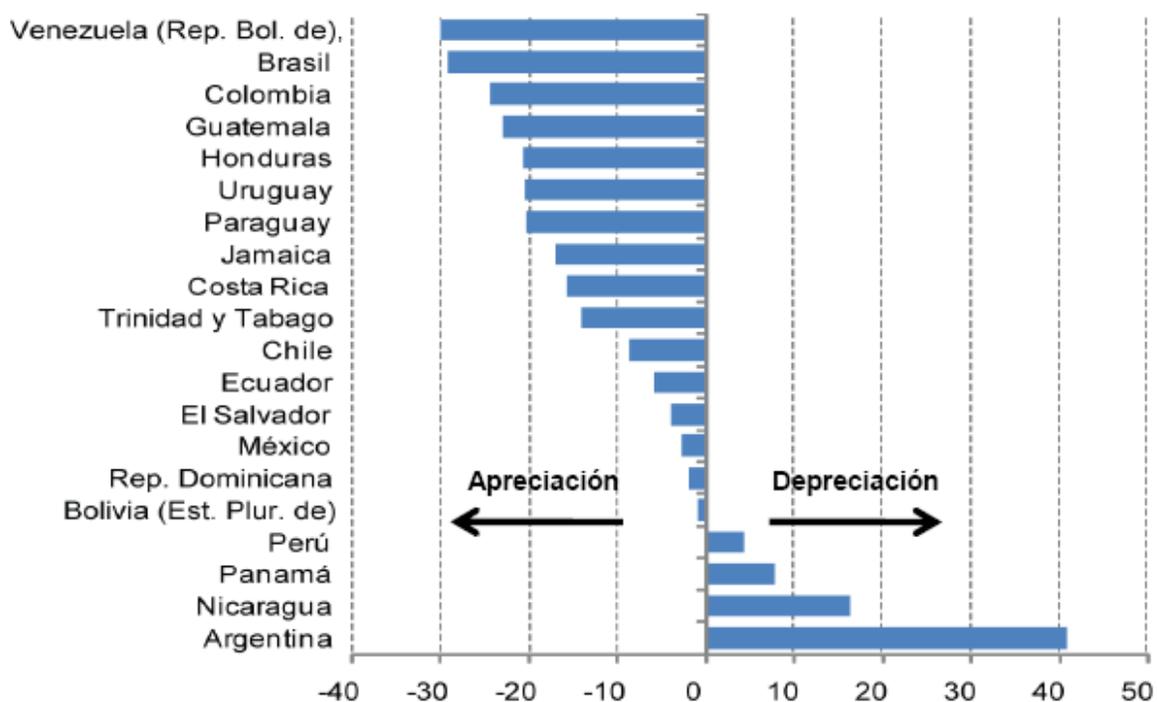
### En síntesis ...

- La región mantiene pero desacelera su crecimiento en 2011 a 4.4% y en 2012 a 4.0 por ciento.
- Tres realidades persisten en la región: Sudamérica, Centroamérica y el Caribe.
- La apreciación cambiaria conspira contra el desarrollo de los sectores no tradicionales (industrias, servicios, etcétera) que son los principales motores del empleo (ver gráfica siguiente).

- Sin hipotecar lo aprendido, debemos transitar de una macro para la estabilidad a una macro para el desarrollo y aprovechar la coyuntura aún favorable.

Los elevados niveles de apreciación conspiran contra la competitividad y la diversificación de la estructura productiva y exportadora.

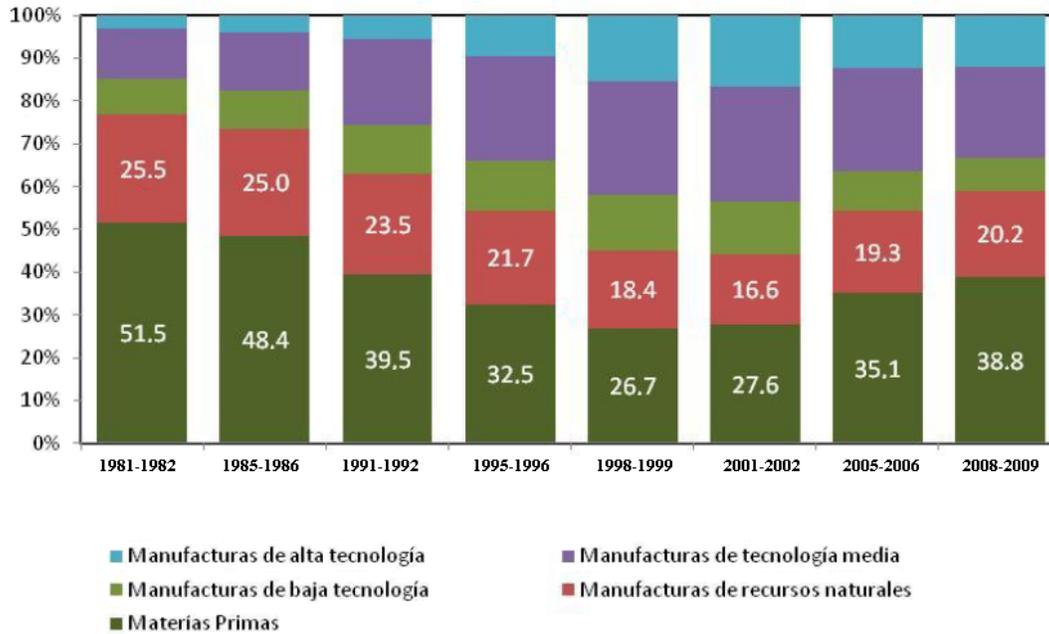
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO TOTAL JUNIO DE 2011 Y PROMEDIO DE 1990-2009 - En porcentajes -**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

Riesgos del contexto externo: reprimarización.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO DESDE INICIOS DE LOS AÑOS OCHENTA**  
**- En porcentajes del total regional -**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos COMTRADE de Naciones Unidas.

La región enfrenta esta coyuntura con importantes activos, pero también con debilidades significativas

**Activos:**

- Crecimiento económico, estabilidad macroeconómica, caída del desempleo y de la pobreza (ver gráfica siguiente).
- Clase media en expansión.
- Abundante dotación de recursos naturales:

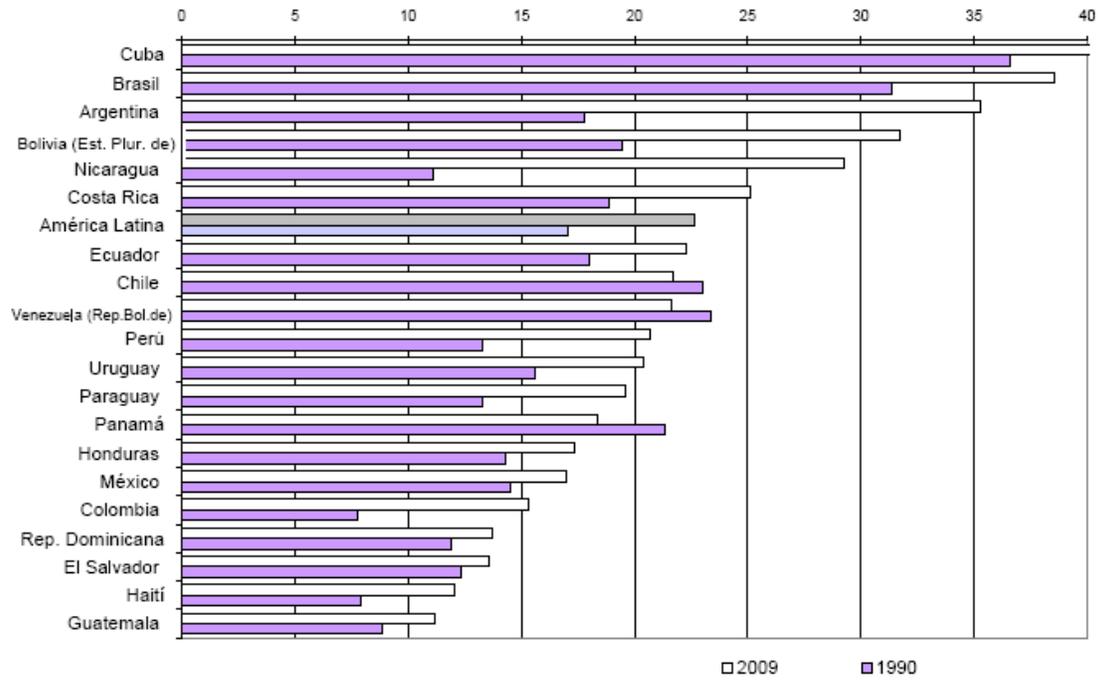
- un tercio de la superficie cultivable y de las reservas de agua dulce.
- el 31% de la producción mundial de biocombustibles y el 13% de la de petróleo.
- el 47% de la producción mundial de cobre, el 28% de la de molibdeno y el 23% de la de zinc.
- el 48% de la producción mundial de soja, el 31% de la de carne, el 23% de la de leche y el 16% de la de maíz.
- el 20% de la superficie de bosques naturales y abundante biodiversidad.

**Debilidades:**

- Estructura productiva y exportadora basada en ventajas comparativas estáticas más que en ventajas competitivas dinámicas.
- Rezagos en innovación, ciencia y tecnología, educación e infraestructura.
- Rezagos en la productividad y grandes brechas entre sectores.

La consolidación se ha dado esencialmente por la recuperación de los ingresos fiscales...

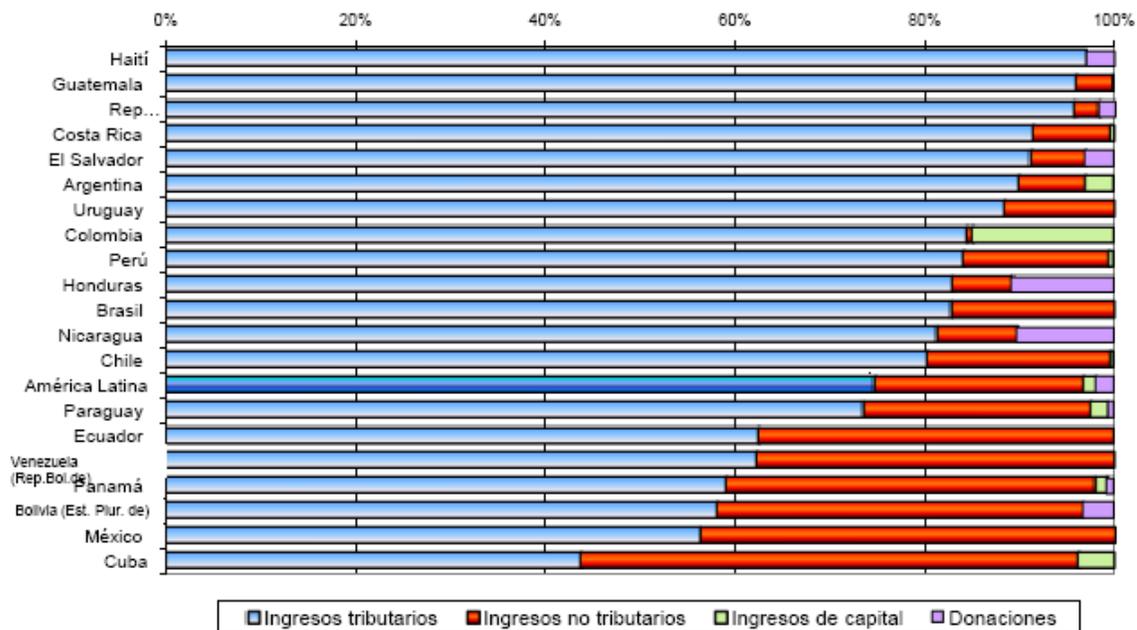
**AMÉRICA LATINA (20 PAÍSES): INGRESOS FISCALES  
- En porcentaje del PIB -**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos oficiales.

...pues la mayoría de los países se han beneficiado de mejores términos de intercambio.

**AMÉRICA LATINA (20 PAÍSES): ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS FISCALES 2009**  
**-En porcentaje del total-**



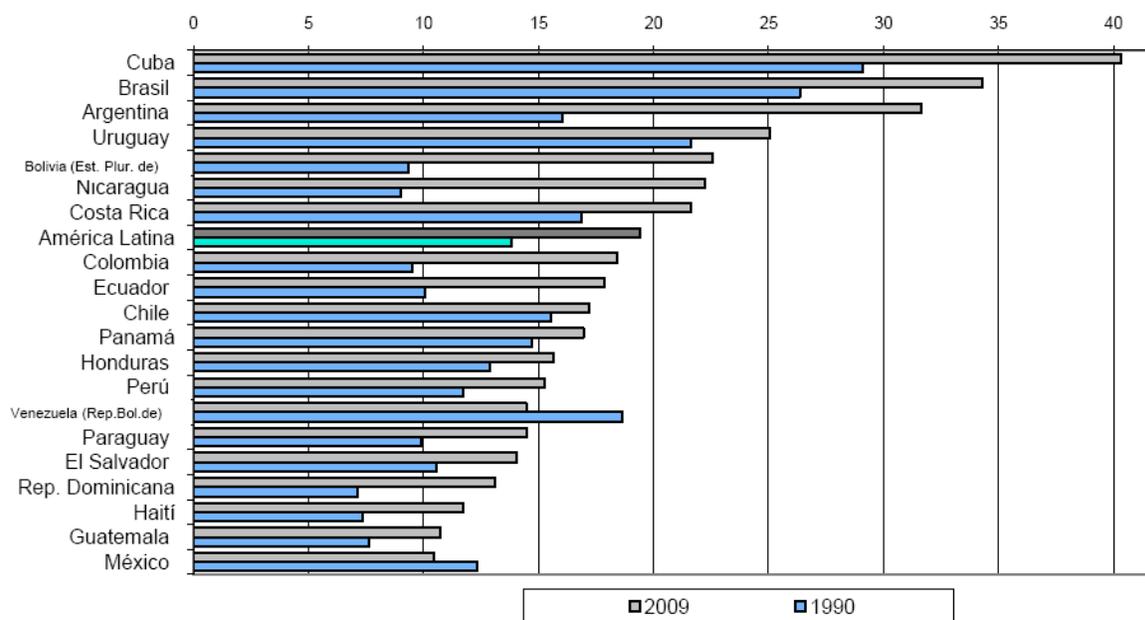
**FUENTE:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos oficiales.

La carga tributaria también se ha elevado, excepto en dos casos...

**AMÉRICA LATINA (20 PAÍSES): CARGA TRIBUTARIA (INCLUYE  
CONTRIBUCIONES SOCIALES)**

**1990 Y 2009**

**- En porcentaje del PIB -**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos oficiales.

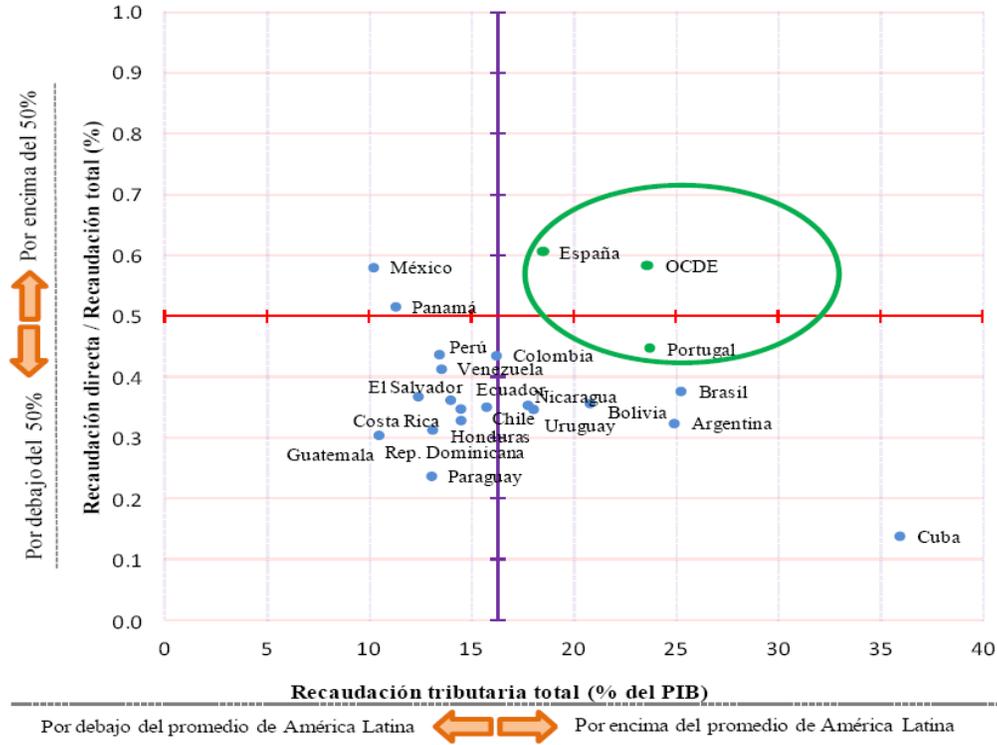
**Desafíos de gestión pública:**

- Se recauda poco y mal:
  - Estructura tributaria regresiva.
  - Baja carga tributaria en la mayoría de los países.
  - Alta evasión.
  - Exenciones generalizadas.

- **El gasto social tiene un bajo impacto redistributivo:**
  - Débil pilar no contributivo.
  - En lo productivo: mínimo apoyo a pymes y acceso segmentado a financiamiento.
  
- **La inversión resulta insuficiente para el desarrollo:**
  - En infraestructura.
  - En investigación, ciencia e innovación.
  - En instituciones bancarias para el desarrollo: financiamiento inclusivo.
  - En matrices más limpias desde el punto de vista ambiental.

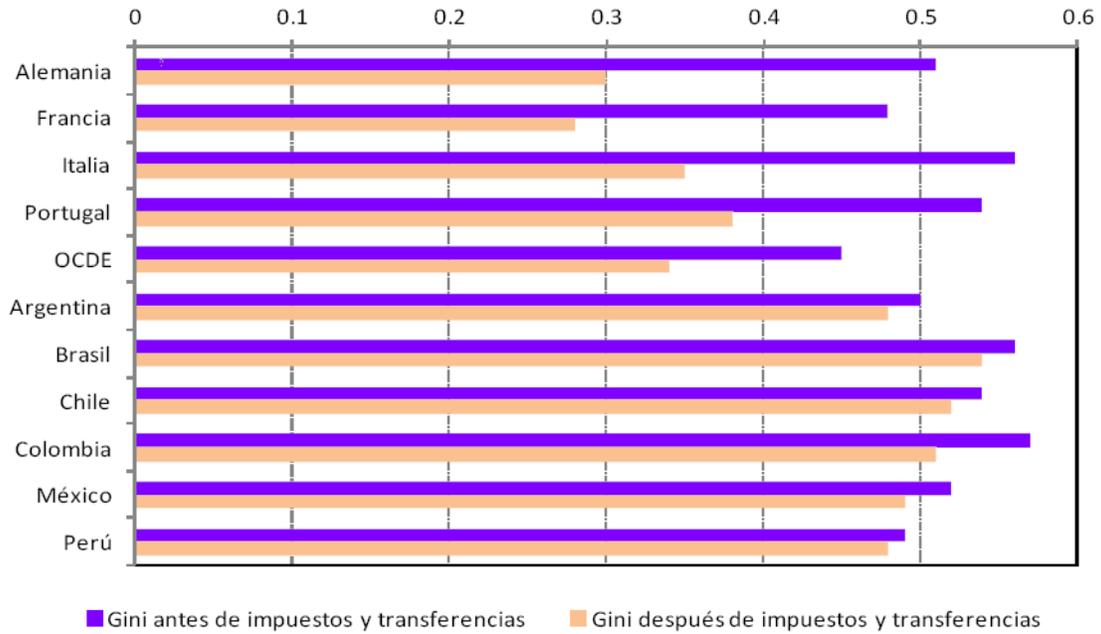
Primero, el casillero vacío tributario.

**PRIMERO, EL CASILLERO VACÍO TRIBUTARIO**



FUENTE: CEPAL.

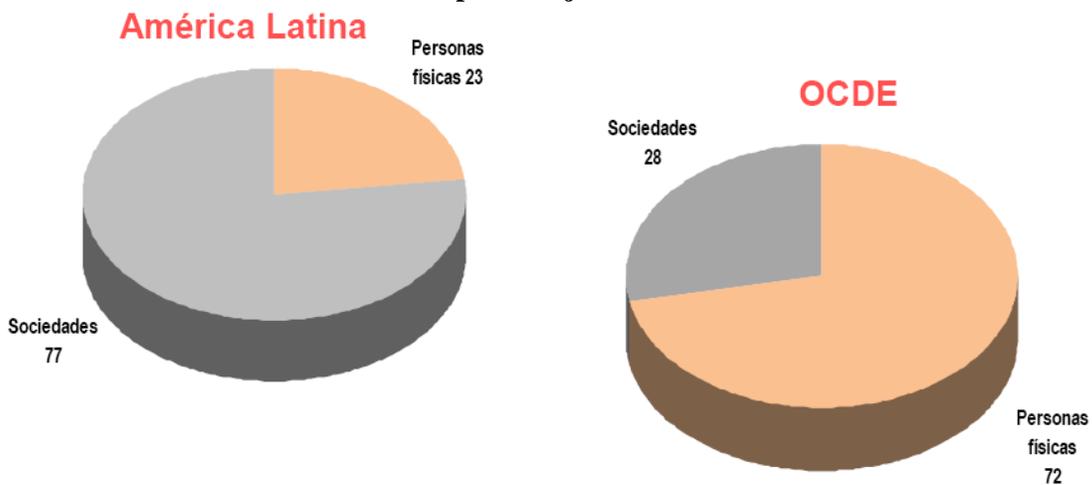
**LA ACCIÓN FISCAL NO ES REDISTRIBUTIVA EN AMÉRICA LATINA, EN CONTRASTE CON LA OCDE**



FUENTE: CEPALSTAT para los países América Latina y OCDEStat para países OCDE.

La mayor parte de la recaudación por impuesto sobre la renta en América Latina proviene de las rentas de sociedades.

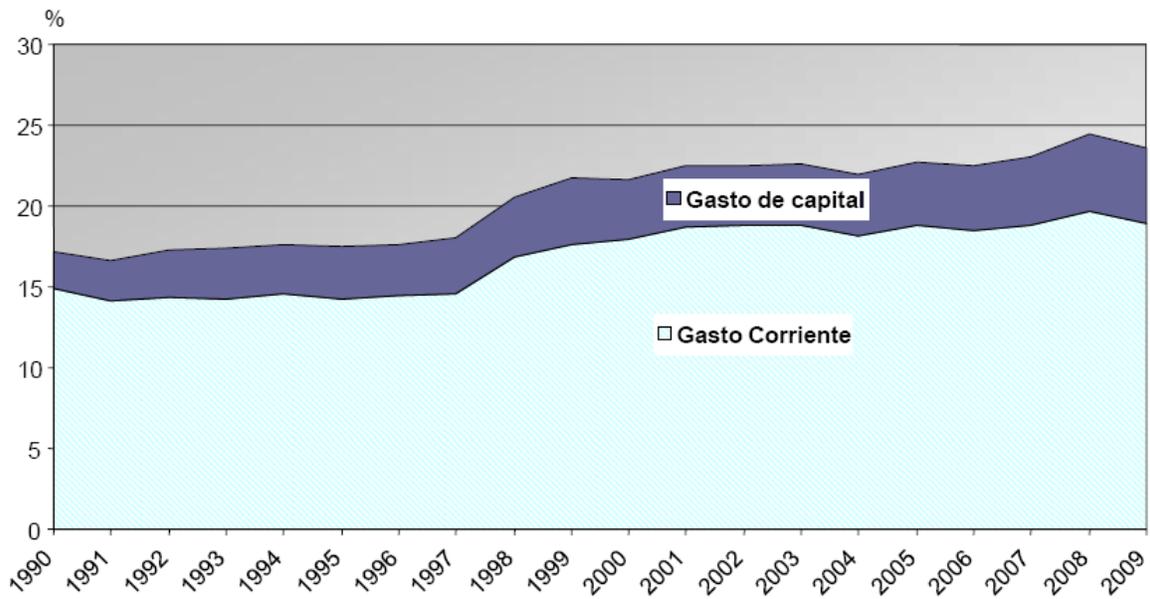
**RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA EN AMÉRICA LATINA Y OCDE, 2009**  
 - En porcentajes del total -



FUENTE: CEPALSTAT para los países América Latina y OCDEStat para países OCDE.

Segundo, el gasto de capital sigue siendo una proporción baja respecto del gasto público total.

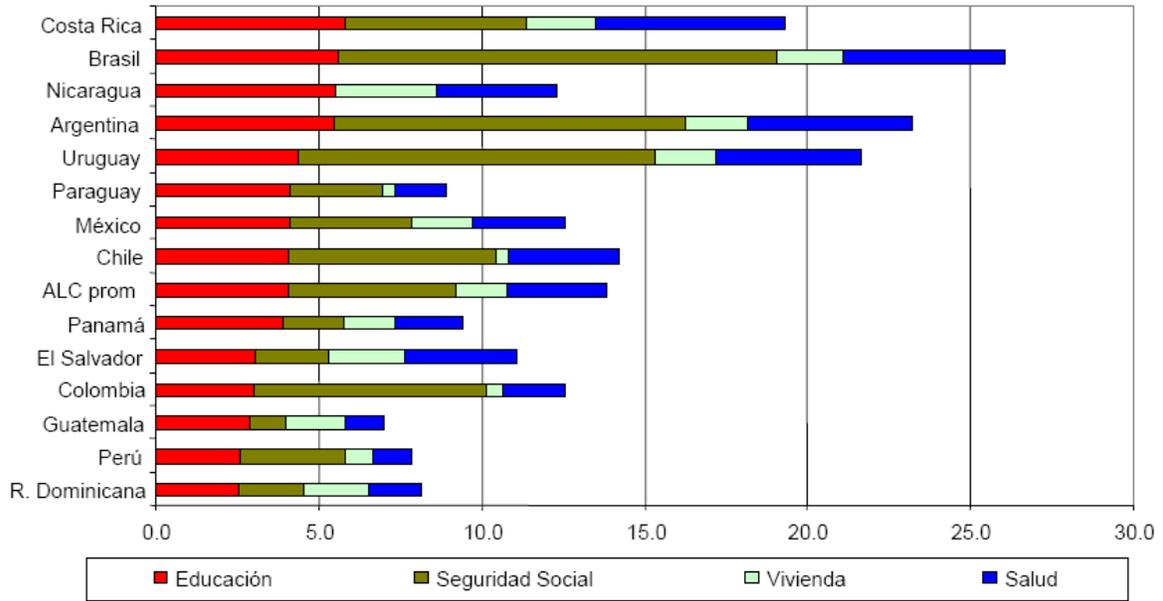
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL GASTO PÚBLICO TOTAL  
1990-2009  
- En porcentajes del PIB -**



FUENTE: CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

Tercero, el gasto social es insuficiente, sobre todo en educación y protección social.

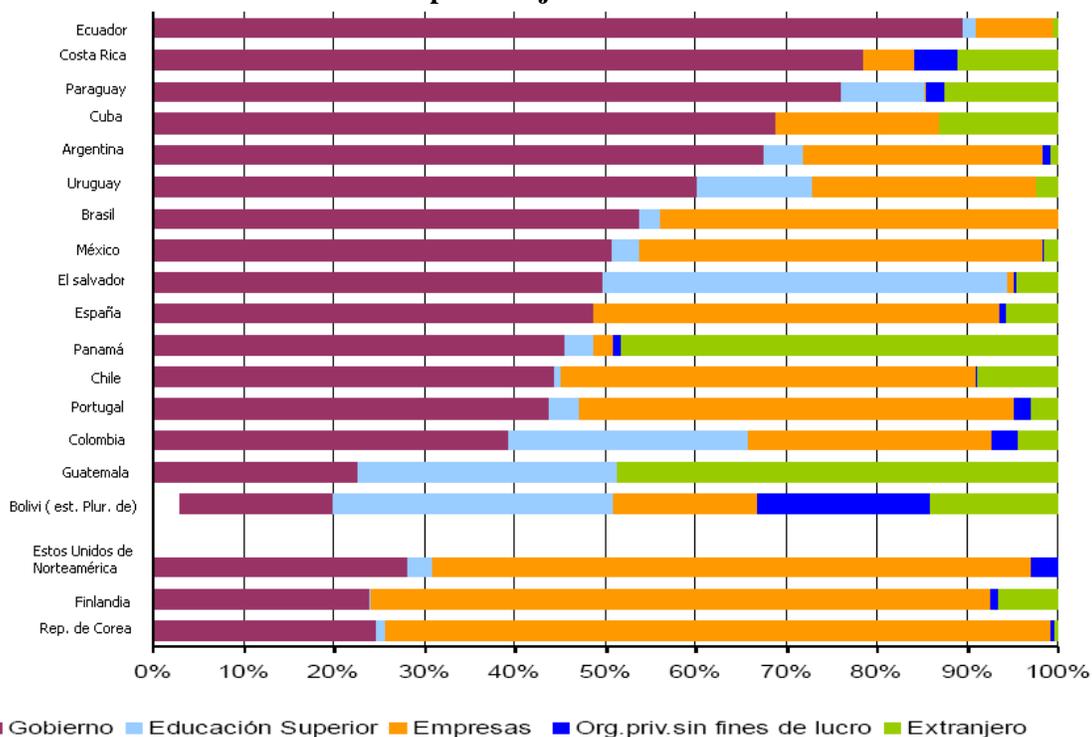
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DEL GASTO SOCIAL  
2008  
- En porcentajes del PIB -**



FUENTE: CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

Cuarto, la innovación es básicamente impulsada por el sector público...

**GASTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO SEGÚN SECTOR DE FINANCIAMIENTO, 2008 O AÑO MÁS RECIENTE DISPONIBLE**  
- En porcentajes del total -



FUENTE: CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

### Nueva ecuación: Estado-mercado-sociedad

- La crisis financiera, alimentaria y energética han puesto un gran signo de interrogación al paradigma productivo y económico prevalente.
- Por otra parte, los ciudadanos reclaman su espacio en el proceso de toma de decisiones que los afectan y plantean la urgente necesidad de redefinir la ecuación Estado- mercado-sociedad:

- Lo público como espacio de los intereses colectivos y no como lo estatal o lo nacional;
  - Un mercado que sea dinámico e innovador que responda a los intereses sociales;
  - Una sociedad incluyente y solidaria;
  - Un mejor Estado, moderno y ágil, que garantice el bienestar y la sostenibilidad del desarrollo.
- Para ello se necesita:
- Acuerdos políticos para un nuevo contrato social e intergeneracional con definición de responsabilidades, protección de derechos y sistemas de rendición de cuentas.
  - Afianzamiento de una cultura de desarrollo colectivo basada en la tolerancia frente a la diferencia y la diversidad.
  - Visión estratégica de desarrollo de largo plazo y desde dentro, que promueva pactos entre actores productivos.
  - Políticas de Estado, no solamente de gobierno o administración, por la vía de las instituciones democráticas.

La CEPAL propone una agenda de desarrollo basada en siete pilares.

- Política macroeconómica para el desarrollo inclusivo para mitigar la volatilidad, estimular productividad y favorecer la inclusión.

- Superar la heterogeneidad estructural y las brechas de productividad a través de más innovación, mayor creación y difusión del conocimiento y apoyo a las pequeñas y medianas empresas (PYMES).
- Mejorar la integración internacional, diversificando las exportaciones y aumentando la competitividad.
- Superar las brechas territoriales que afectan las capacidades productivas, institucionales y de desarrollo social e inhiben encadenamientos productivos nacionales.
- Creación de más y mejor empleo para mejorar la igualdad de oportunidades y la inclusión social.
- Cerrar las brechas sociales a través del aumento sostenido del gasto social y una institucionalidad social más sólida.
- Construir pactos sociales y fiscales y el nuevo rol del Estado.

**Fuente de información:**

<http://www.eclac.org/noticias/paginas/1/39501/2011.11.09-macroeconomia.pdf>

**Los Países menos Adelantados (PMA); Informe de 2011 (UNCTAD)**

El 17 de noviembre de 2011, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) publicó el reporte: *Los Países menos Adelantados, Informe de 2011: La contribución potencial de la cooperación Sur-Sur al desarrollo incluyente y sostenible*. A continuación se presenta el contenido del documento.



## Introducción

El año 2011 ha sido importante para los países menos adelantados (PMA). Del 9 al 13 de mayo, Jefes de Estado y de Gobierno y representantes de los Estados se reunieron en Estambul con ocasión de la Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados (PMA-IV) para examinar los problemas concretos que obstaculizan el desarrollo de los PMA y deliberar sobre las medidas más eficaces para ayudarlos a emprender la senda de un desarrollo acelerado, incluyente y sostenible. Al concluir la Conferencia, los Estados miembros declararon su adhesión colectiva a una alianza mundial renovada y fortalecida para el desarrollo de los PMA, y aprobaron un nuevo Programa de Acción en favor de los países menos adelantados para el decenio 2011-2020.

El objetivo general del Programa de Acción de Estambul es “superar las dificultades estructurales a que se enfrentan los países menos adelantados con el fin de erradicar la pobreza, alcanzar los objetivos de desarrollo internacionalmente acordados y salir de la categoría de países menos adelantados” (párr. 27). Para alcanzar este objetivo, las políticas nacionales y el apoyo internacional se concentrarán en: a) alcanzar en los

PMA un crecimiento económico sostenido, equitativo e incluyente de al menos un 7% anual; b) fomentar las capacidades humanas; c) reducir la vulnerabilidad de los PMA a las crisis y los desastres económicos, así como al cambio climático, y reforzar su resiliencia; d) asegurar mayores recursos financieros y su uso efectivo; y e) asegurar la buena gobernanza en todos los niveles. La finalidad es lograr que la mitad de los PMA cumplan los criterios para salir de esa categoría a más tardar en 2020 (párr. 28).

Un rasgo fundamental del Programa de Acción de Estambul es la mayor importancia que atribuye al fortalecimiento de la base productiva de las economías de los PMA y la promoción del cambio estructural. Con ese fin, un tercio de las medidas prioritarias acordadas por los PMA y sus asociados tradicionales para el desarrollo se centran en: a) el fomento de la capacidad productiva; b) la agricultura, la seguridad alimentaria y el desarrollo rural; c) el comercio; y d) los productos básicos.

Solo dos de los países menos adelantados salieron de la categoría de los PMA en el último decenio. Por lo tanto, habrá que intensificar considerablemente los esfuerzos nacionales e internacionales para lograr que por lo menos la mitad de los PMA consigan ese resultado en los próximos diez años. Durante parte de la última década, el producto interno bruto (PIB) de los PMA como grupo creció en más de un 7%. Sin embargo, este crecimiento no generó suficientes oportunidades de empleo productivo, pese al rápido aumento de la fuerza de trabajo. Por consiguiente, la reducción de la pobreza ha sido lenta, y se precisa un nuevo modelo de desarrollo para promover un crecimiento económico sostenido e incluyente.

La clave para alcanzar el ambicioso objetivo del Programa de Acción de Estambul radica en su ejecución; los propios PMA se han comprometido a integrar las políticas y medidas del Programa de Acción en sus estrategias de desarrollo nacionales y sectoriales. Los asociados para el desarrollo han asumido el compromiso de integrar el Programa de Acción en sus respectivos marcos de política, programas y actividades

nacionales de cooperación y los países en desarrollo también han prometido respaldar la aplicación efectiva, en consonancia con sus capacidades y a través de la cooperación Sur-Sur. Como se señala en el párrafo 12:

“Guiados por un espíritu de solidaridad con los países menos adelantados, los países en desarrollo, de acuerdo con sus capacidades, prestarán apoyo a la ejecución eficaz del Programa de Acción en esferas mutuamente convenidas en el marco de la cooperación Sur-Sur, que es un complemento pero no un sustituto de la cooperación Norte-Sur.”

En el Informe de 2011 sobre los países menos adelantados se examina en particular la posible contribución de la cooperación Sur-Sur al desarrollo incluyente y sostenible de los PMA. Se presenta un marco de política para aumentar los efectos de la cooperación Sur-Sur en el desarrollo, y se proponen formas de apalancar la cooperación financiera Sur-Sur para el desarrollo de los PMA.

### **Tendencias económicas recientes y perspectivas para el desarrollo a largo plazo**

En 2010, los PMA crecieron un 5.7%, un punto porcentual más que en 2009, pero mucho menos que el promedio del 7.1% alcanzado durante el período de auge. Los PMA de Asia consiguieron mejores resultados que los de África y que los PMA insulares, tanto durante la crisis como después de ésta, gracias al efecto de “arrastre” de sus socios comerciales regionales y a la mayor diversificación de sus exportaciones. Si bien los PMA como grupo no sufrieron una contracción de su actividad económica durante la recesión mundial, una quinta parte de ellos sí entró en recesión. La tasa de crecimiento per cápita fue negativa en 18 PMA en 2009, y en nueve en 2010. Por último, seis PMA experimentaron una reducción de su crecimiento económico per cápita en dos años consecutivos (2009 y 2010).

La perspectiva a mediano plazo es que difícilmente se volverán a alcanzar las altas tasas de crecimiento del auge económico anterior a la crisis. Las previsiones del Fondo Monetario Internacional (FMI) para los PMA indican que las tasas de crecimiento de 2009 a 2016 serán, en promedio de un 5.8% anual, es decir, casi 1.5 puntos porcentuales más bajas que las del período de auge. Así pues, en los próximos cinco años, los PMA como grupo no alcanzarían la tasa de crecimiento del 7%, que representa uno de los principales objetivos del Programa de Acción de Estambul para el decenio 2011-2020. Las previsiones por países indican que solo diez PMA, del total de 48, cumplirán esa meta.

El comercio internacional tiene una influencia decisiva en los resultados económicos de los PMA. Mientras que el valor de las exportaciones de mercancías de los PMA se quintuplicó entre 2000 y 2008, el volumen exportado creció solo un 97%. Esto ilustra el marcado efecto que tuvieron los precios de los productos básicos en el auge de las exportaciones de la década de 2000. El valor de las exportaciones mermó fuertemente en 2009 (-28%), debido sobre todo al desplome de las exportaciones de los PMA africanos (-33.6%). Desde entonces, las exportaciones se han recuperado, en parte gracias a la subida de los precios de los productos básicos. Pero las exportaciones de bienes en 2010 no llegaron a los niveles de 2008.

El aumento sustancial de los precios de los combustibles y de los alimentos en los dos últimos años ha vuelto a perjudicar a muchos PMA. Unido a la sequía de África Oriental, ese aumento ha generado no solo inseguridad alimentaria sino también una hambruna generalizada que ha afectado a unos 9 millones de personas en 2011. Dada la gran dependencia de los productos básicos que caracteriza a los PMA, tanto a los exportadores netos como a los importadores netos, la inestabilidad de los precios de esos productos ha tenido claras consecuencias negativas para sus economías.

Una de las características notables de la alta tasa de crecimiento durante el decenio de 2000 en los PMA fue el aumento de los flujos financieros externos. Mientras que a comienzos del decenio la suma de las entradas de inversión extranjera directa (IED) y las remesas de los trabajadores apenas llegaba a 10 mil millones de dólares, en 2008 esa suma se había quintuplicado con creces. Sin embargo, la recesión mundial invirtió algunas de estas tendencias anteriores, y en 2010, la IED (con 26 mil 400 millones de dólares) fue inferior en 6 mil millones al valor de 2008 (32 mil 400 millones de dólares). En cambio, las remesas de los trabajadores siguieron aumentando incluso durante la crisis, si bien con más lentitud.

Asimismo, el desembolso neto de asistencia oficial para el desarrollo (AOD), junto con el alivio neto de la deuda, pasaron de casi 13 mil millones de dólares en 2000 a 38 mil 600 millones en 2008. La ayuda a los PMA siguió aumentando, incluso durante la crisis, y en 2009 alcanzó el nivel sin precedentes de 40 mil 100 millones de dólares, equivalente al 8.3% de su PIB.

Actualmente, las condiciones externas son tales que para el presente decenio cabe prever tasas de crecimiento más lentas y un menor dinamismo de las exportaciones de los PMA, junto con una mayor inestabilidad, en especial de los precios de los productos básicos, y, lo que es particularmente preocupante, altos precios de los combustibles y los alimentos. Las tendencias auguran además una ligera reducción de las entradas de capital externo privado y, posiblemente, también de la ayuda oficial. La recuperación de la reciente crisis económica, energética y alimentaria ha sido, en el mejor de los casos, solo parcial en los PMA, y la situación económica mundial actual y las perspectivas a mediano plazo tampoco son prometedoras.

## **El reto del desarrollo en una perspectiva a largo plazo**

La magnitud del problema del desarrollo de los PMA no tiene que ver solo con el nuevo entorno económico mundial después de la crisis; también debe entenderse en el contexto de las tendencias económicas y sociales a largo plazo.

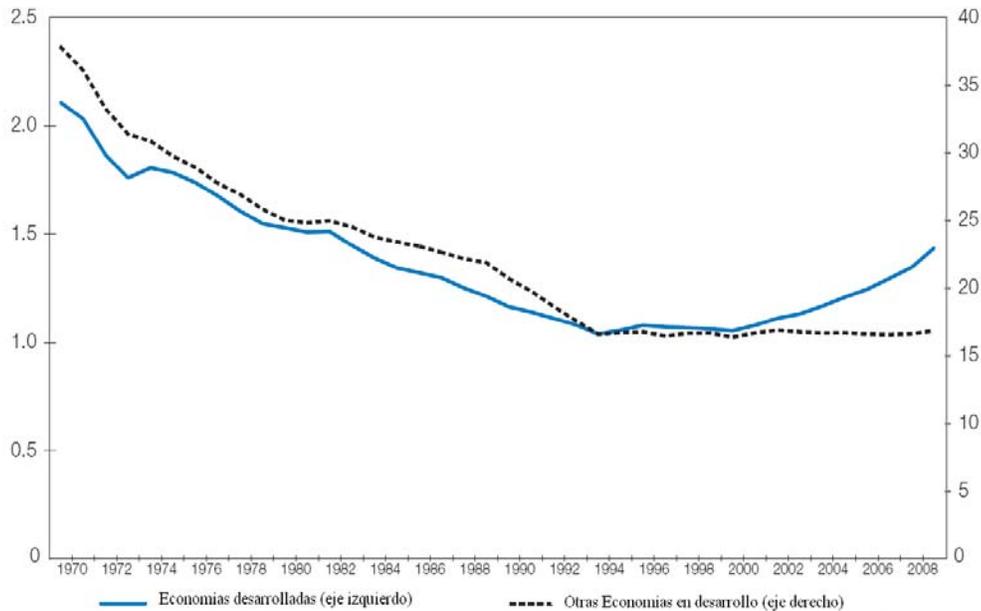
A este respecto, la continua marginación de los PMA en la economía mundial se manifiesta en diversas dimensiones. Aunque estos países representan una proporción importante y creciente de la población mundial (el 12% en 2009), su contribución a la producción mundial sigue siendo inferior al 0.9%, mucho menos que a mediados de los años setenta. En otras palabras, una octava parte de la población mundial produce menos de una centésima parte del PIB total mundial. En lo que respecta al comercio internacional, la proporción de las exportaciones de mercancías mundiales correspondiente a los PMA osciló en torno al 0.6% entre los años ochenta y los primeros años de la década de 2000, y más recientemente ha llegado al 1%. Sin embargo, la mayor parte de las mejoras recientes se deben a los combustibles; si se excluye esa línea de productos, los PMA solo aportaron el 0.53% de las exportaciones mundiales en 2009.

La situación de los PMA en lo que respecta a las entradas de IED es ligeramente mejor. En 2009, sus economías recibieron alrededor del 2.5% de las entradas totales de IED del mundo. Ello representa efectivamente una pequeña mejora en comparación con las dos últimas décadas, pero debería evaluarse teniendo en cuenta el contexto mundial, que se caracteriza por un aumento de las corrientes de IED hacia los países en desarrollo y una demanda de productos primarios cada vez mayor.

Por último, en comparación con otros grupos de países (las economías desarrolladas y las economías en desarrollo, excluidos los PMA), el PIB real per cápita de los PMA disminuyó desde comienzos de los años setenta hasta mediados de los años noventa (ver gráfica siguiente). Durante este período, el PIB real per cápita de los PMA como

proporción del de los países desarrollados disminuyó de más del 2% a tan solo un 1%. En relación con el PIB real per cápita de otros países en desarrollo, los PMA pasaron de casi el 40% en 1970 a menos del 20% a mediados de 1990. El mayor dinamismo de las economías de los PMA durante el decenio de 2000 ha invertido estas tendencias. Aún así, el PIB real per cápita de los PMA representó solo el 1.5% del de las economías desarrolladas en 2009. Además, pese al auge económico de los PMA en la década de los 2000, no hubo mejora alguna de su PIB real per cápita en comparación con el de otros países en desarrollo. Así pues, incluso con el crecimiento económico registrado en esa década, los PMA no pudieron comenzar a reducir la brecha con otras economías en desarrollo. Para iniciar una trayectoria de convergencia sostenida, los PMA tendrán que mejorar sustancialmente sus resultados económicos.

**PIB REAL PER CÁPITA DE LOS PMA COMO PROPORCIÓN DEL DE OTROS GRUPOS DE PAÍSES, 1970 A 2009**  
**- Porcentaje -**



FUENTE: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, a partir de la base de datos UNCTADstat

Pasando a las tendencias sociales, la evaluación hecha por la UNCTAD de las tendencias relativas a la reducción de la pobreza y el logro de los Objetivos de

Desarrollo del Milenio (ODM) (Los países menos adelantados. Informe de 2010: capítulo 1) indica que los PMA están haciendo ciertos progresos, y que esos progresos se han acelerado a partir de 2000. No obstante, la reducción de la pobreza es totalmente insuficiente, y la mayoría de los PMA no están bien encaminados para poder cumplir la mayor parte de los ODM relativos al desarrollo humano. En general, los avances son muy lentos.

La pobreza en los PMA sigue siendo un problema persistente y omnipresente: en 2007, el 53% de la población vivía con menos de 1.25 dólares por día, y el 78%, con menos de 2 dólares por día. Esto significa que ese año hubo en los PMA 421 millones de personas en situación de pobreza de extrema. La incidencia de la pobreza extrema fue considerablemente superior en los PMA de África, con un 59%, que en los de Asia, con un 41%. Sin embargo, si se considera el umbral de pobreza de 2 dólares por día, la diferencia fue menos marcada: un 80% en los PMA de África, y un 72% en los de Asia.

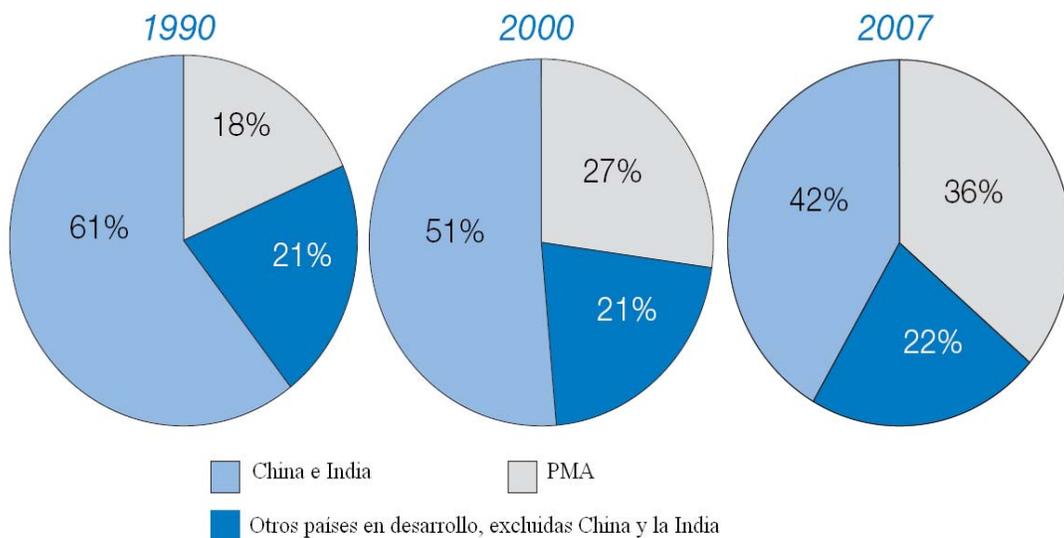
Se estima que en 2015 habrá en los PMA 439 millones de personas sumidas en la pobreza extrema, mientras que si se alcanzara la meta de los ODM, habría solo 255 millones.

Otra forma de analizar estas tendencias es comparar en el tiempo la proporción de personas que viven en la pobreza extrema en los PMA con respecto al número total de personas en situación de pobreza extrema en el mundo (ver gráfica siguiente). El 61% de la población en la extrema pobreza en todos los países en desarrollo en 1990 vivía en China y la India. En 2007, esa cifra había bajado al 42%, por mérito principalmente de China, donde el número de personas pobres se ha reducido a menos de la mitad en 20 años. En contraste con ello, la proporción correspondiente a los PMA de la población que vive en la extrema pobreza en el mundo entero pasó del 18% en 1990 a un 27% en 2000 y a un 36% en 2007. Dadas las tendencias actuales, y

si no se adoptan nuevas medidas para evitarlo, está claro que con el tiempo los PMA se convertirán en el principal foco de pobreza extrema en el mundo.

Se requiere un esfuerzo importante para cambiar las cosas ahora y alcanzar los objetivos del Programa de Acción de Estambul. Para ello hay que actuar en distintas esferas. El presente Informe se concentra en el potencial que ofrece la cooperación Sur-Sur.

**DISTRIBUCIÓN DE LAS PERSONAS QUE VIVEN EN LA EXTREMA POBREZA EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO, 1990, 2000 Y 2007 - CON MENOS DE 1.25 DÓLARES POR DÍA -**



FUENTE: UNCTAD, 2011f.

**El ascenso del Sur: Repercusiones en el desarrollo de los PMA**

Una de las características fundamentales de los últimos diez años ha sido la creciente importancia de algunas economías en desarrollo en la economía mundial y la intensificación de las relaciones económicas Sur-Sur. Desde el punto de vista de los

PMA, el proceso multifacético de reconfiguración de la economía mundial se ha traducido, principalmente, en un notable fortalecimiento de sus vínculos económicos con países del Sur. Como consecuencia de ello, si bien los asociados tradicionales del Norte siguen siendo cruciales, las relaciones Sur-Sur contribuyen ahora de manera considerable y cada vez mayor a la integración de los PMA en la economía mundial. Además, es probable que se vuelvan aún más importantes en el futuro, en vista de los considerables riesgos de regresión que se ciernen sobre la recuperación de las economías desarrolladas, así como de la necesidad de un reequilibrio mundial.

Una cuestión de desarrollo que reviste importancia fundamental para los PMA es si el dinamismo de sus relaciones cada vez más intensas con las economías del Sur puede servirles de trampolín para desarrollar sus capacidades productivas, facilitando una transformación estructural y proporcionando más empleos y medios de sustento productivos, que son la base necesaria para una reducción sustancial de la pobreza.

### **Los tipos de relación económica entre los PMA y el Sur y su importancia**

La intensificación de los vínculos económicos entre los PMA y otros países en desarrollo es un proceso complejo y polifacético, que abarca no solo el comercio y la inversión, sino también la migración y las corrientes financieras oficiales.

El análisis del comercio internacional hecho por la UNCTAD indica que, durante todo el decenio de 2000, la rápida expansión de las exportaciones e importaciones de los PMA se vio impulsada por la creciente importancia de los mercados y las fuentes de suministros del Sur. En 2009, las exportaciones de mercancías de los PMA hacia los asociados del Sur habían alcanzado un valor de 68 mil 500 millones de dólares, en comparación con 59 mil 500 millones de dólares, para las exportaciones a economías desarrolladas y en transición. En otras palabras, los países en desarrollo absorbieron en 2009 más de la mitad de las exportaciones de mercancías de los PMA, frente a un 40% al comienzo de la década. Este cambio en los destinos de las exportaciones de

los PMA ha ido acompañado de una evolución simultánea y paralela de las importaciones de mercancías de estos países. En un decenio en que la factura de las importaciones de los PMA pasó de 42 mil millones de dólares en 2000 a casi 144 mil millones en 2009 (tras alcanzar un máximo en 2008), los países en desarrollo ampliaron su cuota de mercado en alrededor de diez puntos porcentuales. Como resultado de ello, ahora aportan bastante más de la mitad del total de las importaciones de mercancías de los PMA.

Con todo, un rasgo importante del comercio de los PMA con los asociados del Sur es su concentración geográfica. Unos pocos países en desarrollo grandes (principalmente de la región de Asia) absorben la vasta mayoría de las exportaciones de los PMA a países del Sur, así como de sus importaciones desde esos países. Esta concentración está asociada con enormes asimetrías entre los distintos PMA y sus principales asociados del Sur, en lo que respecta a su tamaño económico y a la dependencia recíproca de sus mercados. Los dos gigantes asiáticos, China y la India, desempeñan un papel particularmente importante en la creciente integración de los PMA con otros países en desarrollo. En 2009, China y la India se habían convertido, respectivamente, en el primer y el cuarto mercado para las exportaciones de los PMA, y en la segunda y tercera fuente de las importaciones de estos países. Aparte de ellos, sin embargo, un abanico mucho más amplio de países participa también en el proceso multifacético de la integración económica Sur-Sur, desde el Brasil hasta Sudáfrica, desde Tailandia hasta la Arabia Saudita, y desde Malasia hasta Turquía, por nombrar solo unos cuantos.

Una de las características principales de la composición de las exportaciones de los PMA a los países en desarrollo es el importante lugar que ocupan las exportaciones de productos básicos. De hecho, es principalmente el crecimiento de las exportaciones de esos productos el que ha impulsado la expansión de las exportaciones de los PMA al Sur, mientras que el crecimiento de las exportaciones de manufacturas, a menudo en

el contexto de planes de acceso preferencial a los mercados, ha desempeñado un papel más destacado en la expansión de las exportaciones de los PMA hacia el Norte. En 2009 solo el 15% de las exportaciones totales de manufacturas de los PMA se destinó a mercados del Sur, mientras que estos mercados recibieron más de la mitad de las exportaciones totales de combustibles y minerales de los PMA. Además, el 68% de las exportaciones de materias primas agrícolas de los PMA (con inclusión de productos como el algodón) se enviaron a destinos del Sur. Las importaciones de manufacturas, particularmente de China, la India, Sudáfrica y Tailandia, dominan la composición de las importaciones de los PMA desde países en desarrollo.

Aunque se habla menos de ellas, las cuestiones relacionadas con la migración también merecen gran atención en el contexto de las crecientes relaciones económicas Sur-Sur. Aunque la fiabilidad de los datos dista mucho de ser perfecta, se estima que solo uno de cada cuatro migrantes procedentes de PMA se desplazó a un país desarrollado. Uno de cada cinco migró a otro PMA, y aproximadamente la mitad del total se desplazó a otro país en desarrollo. Por consiguiente, se estima que en 2010 las dos terceras partes de los casi 26 mil millones de dólares recibidos por los PMA en concepto de remesas procedieron de países del Sur, pese a que los migrantes que trabajan en naciones desarrolladas tienden a enviar sumas mayores. En particular, las economías del Sur como la India, Arabia Saudita, los países del Consejo de Cooperación del Golfo y Sudáfrica desempeñan un papel importante en las diásporas procedentes de numerosos PMA, incluidos los mayores receptores de remesas, que son Bangladesh, Nepal y el Sudán.

Por último, están aumentando también las corrientes financieras entre los PMA y otros países en desarrollo, lo que incluye tanto la IED como las corrientes financieras oficiales. Entre 2003 y 2010, en que las entradas de totales de IED a los PMA aumentaron, en promedio, cerca de un 20% anual, la proporción de los proyectos de IED correspondiente a inversores del Sur pasó del 25% a más del 40%. Aunque estas

inversiones aún se relacionan en gran medida con industrias extractivas, hay señales de una diversificación incipiente hacia otros sectores económicos, como las finanzas, las telecomunicaciones, el turismo y las manufacturas, con repercusiones prometedoras en la innovación y la transferencia de tecnología. Los flujos oficiales del Sur a los PMA también han crecido rápidamente en los últimos años. Aunque los flujos financieros oficiales Sur-Sur son bastante pequeños en comparación con los desembolsos tradicionales de AOD a los PMA, su concentración en la infraestructura y en los sectores productivos hace que sean muy favorables al desarrollo de las capacidades productivas.

### **Repercusiones en el desarrollo de los PMA**

El Informe indica que las repercusiones en el desarrollo que se derivan de estas relaciones económicas cada vez más intensas y multidimensionales entre los PMA y otros países en desarrollo pueden analizarse utilizando tres enfoques principales: a) el paradigma del desarrollo regional en cuña, b) el modelo del centro y la periferia tradicional, y c) el enfoque de los polos de crecimiento.

El primer enfoque, el paradigma del desarrollo regional en cuña, presenta un panorama en general positivo de las relaciones económicas entre las economías en desarrollo más avanzadas y las menos avanzadas, que evoluciona a medida que las primeras se industrializan. Este modelo explica los éxitos de las nuevas economías industrializadas relacionando el ciclo de vida de determinados sectores en el curso de su desarrollo con el traslado de industrias de los países más avanzados a los menos avanzados de la región en respuesta a los cambios en la competitividad. Una vez que consigan emular a los “líderes” y afirmarse como exportadores de un nuevo producto, los “seguidores” se verán impulsados gradualmente por las presiones competitivas a repetir la misma pauta de relocalización, utilizando a sus vecinos menos desarrollados como lugares de destino. Al mismo tiempo, las economías más avanzadas no solo

aumentan la sofisticación de sus productos, sino que funcionan también como mercados de exportación para los “seguidores”, permitiendo la importación inversa. Si los países “seguidores” se encuentran en la misma región, el proceso favorece una mayor integración regional. La imagen mental de los países como la cuña que forman algunas aves en vuelo, es decir avanzando juntos pero cada uno en su propia fase de desarrollo, puede constituir en este contexto un importante programa indicativo que establece las expectativas.

El segundo enfoque es el modelo tradicional del centro y la periferia. En contraste con el paradigma del desarrollo regional en cuña, este enfoque presenta una visión negativa de las repercusiones del ascenso del Sur en el desarrollo de los PMA. El modelo del centro y la periferia pone el acento en la reproducción de las inveteradas relaciones Norte-Sur dentro del Sur, con los países más pequeños y más pobres atrapados en la dependencia de los productos básicos, y con un poder de negociación asimétrico.

El tercer enfoque es el de los polos de crecimiento. Este modelo considera que, en el contexto de la creciente interdependencia mundial, los países en desarrollo grandes y dinámicos se han convertido en polos de crecimiento en la economía mundial. Los polos de crecimiento pueden ejercer influencias tanto positivas como negativas en el espacio económico con el que se relacionan por medio de un complejo campo de fuerzas multifacéticas.

La información presentada en este Informe indica que las nuevas pautas del comercio y las corrientes de IED recuerdan, en cierta medida, la dinámica del centro y la periferia. Sin embargo, la pauta real es más compleja, ya que la creciente demanda de recursos naturales de los países del Sur está aumentando el poder de negociación de los PMA y promoviendo la movilización de recursos internos, creando así un mayor espacio de políticas. El dinámico comercio Sur-Sur está ampliando también el acceso

de los PMA a bienes intermedios y de consumo de bajo precio, con beneficios inequívocos para las empresas que utilizan esos insumos, y también para los consumidores finales, pero con algunos posibles efectos perjudiciales para las industrias que compiten con las importaciones.

Más allá del comercio, sin embargo, la aparición de polos de crecimiento en el Sur ha brindado a muchos PMA un acceso más amplio a recursos financieros, a través de las remesas de los trabajadores, las corrientes privadas y oficiales y las mayores oportunidades de modernización tecnológica. En consonancia, en parte, con el paradigma del desarrollo en cuña, la incipiente inserción de algunos PMA en redes de producción regionales y subregionales puede ofrecer nuevas oportunidades de transformación estructural, adquisición de competencias y modernización tecnológica. Esto se observa particularmente en Asia, donde las políticas están contribuyendo de manera importante a facilitar el desarrollo dinámico de la división regional del trabajo y la creciente interdependencia regional.

Las características específicas de cada país, los múltiples canales a través de los cuales se desarrollan las relaciones Sur-Sur y el conjunto de posibles asociados son tan variados que ninguna descripción podría abarcar todos los aspectos. Pero el enfoque de los polos de crecimiento, según el cual el rápido crecimiento y transformación de unos cuantos países en desarrollo tiene una serie de efectos externos, algunos de ellos negativos y otros positivos, parece ser el más acertado. La cuestión fundamental, desde el punto de vista de los objetivos de desarrollo de los PMA, es en qué medida pueden aprovecharse esas nuevas relaciones para promover el desarrollo de las capacidades productivas y la diversificación de las economías.

En la próxima sección de este panorama general se resume un marco de política que puede ayudar a los PMA a forjar un enfoque proactivo y estratégico de su integración con los asociados del Sur, y en la sección final se presenta una aplicación práctica de

este marco para poner la cooperación financiera Sur-Sur al servicio del desarrollo de los PMA.

### **Activación del Estado desarrollista en los PMA: La función de la cooperación Sur-Sur**

El argumento que se presenta en este Informe es que la manera de conseguir los máximos beneficios de la cooperación Sur-Sur es establecer una relación dinámica (recíproca) en que las políticas aplicadas por los Estados “catalizadores” del desarrollo de los PMA y la cooperación Sur-Sur se refuerzan mutuamente en un proceso continuo de cambio y desarrollo. En esta relación dinámica, la cooperación Sur-Sur apoya tanto la creación de un Estado catalizador del desarrollo en los PMA como el logro de sus objetivos. A su vez, el Estado catalizador del desarrollo en los PMA aumenta y configura los beneficios de la cooperación Sur-Sur. Se requieren nuevas modalidades y estructuras para reforzar la interdependencia de los dos fenómenos en el escenario posterior a la crisis. En este sentido, es particularmente importante el regionalismo desarrollista.

### **El Estado catalizador del desarrollo**

Existe una posibilidad real e importante de reducir rápidamente la pobreza en los PMA mediante el desarrollo de las capacidades productivas y la expansión consiguiente del empleo productivo. Esa posibilidad puede ser el resultado de la movilización de recursos subaprovechados, así como de la adición de nuevas capacidades mediante: a) la inversión en mejoras de la productividad, las plantas y el equipo agrícolas; b) la difusión de las tecnologías disponibles; c) el gasto público en infraestructura, competencias y capacidades; y d) la creación de nuevos productos y mercados.

No existe una forma única de combinar estos elementos en una estrategia "correcta" para el crecimiento incluyente. Sin embargo, la historia demuestra que un Estado eficaz, catalizador, fuerte y cohesionado, que responda a las necesidades de su población, es uno de los requisitos necesarios para definir el contenido de una estrategia de desarrollo a largo plazo.

Las modalidades, la función y el alcance de la intervención del Estado en la gestión económica nacional han tendido a fluctuar a lo largo del tiempo. Sin embargo, en todas las economías en desarrollo dinámicas y en todos los países clasificados ahora como economías de mercado desarrolladas, el gobierno ha desempeñado un papel influyente en la promoción y el apoyo del desarrollo económico. En este contexto, la función de coordinación del Estado desarrollista cobra importancia, al igual que su papel de formular una visión del desarrollo y crear el espacio de políticas necesario para combinar e integrar las medidas de política en apoyo de la transformación estructural.

En el Informe, el Estado desarrollista se define como un conjunto de instituciones, instrumentos, capacidades y medios dedicados al desarrollo nacional, con la capacidad de llevar a la práctica las estrategias sociales y económicas que ha articulado. Pero, dentro de esta definición amplia, es posible determinar varias visiones diferentes del Estado desarrollista, como la de Asia Oriental y la que tiene sus raíces en el estructuralismo latinoamericano. Debido a las vulnerabilidades específicas y las limitaciones estructurales de los PMA y a sus condiciones iniciales, es preciso elaborar un modelo más adecuado del Estado desarrollista que se adapte especialmente a los PMA. Por ello, en este Informe se propone el concepto de Estado catalizador del desarrollo.

El Estado catalizador del desarrollo se centra en crear nuevas capacidades productivas, en lugar de "reasignar" los recursos dados y hacer un uso más eficiente

de las capacidades productivas dadas. En otras palabras, su objetivo central es crear una ventaja comparativa dinámica y asegurar recursos financieros para la inversión a largo plazo y para el desarrollo de nuevas capacidades productivas. El enfoque del Estado catalizador del desarrollo es más holístico e integrado, ya que abarca tanto el desarrollo social como el económico y tiene que asegurar que las finanzas estén al servicio de ese desarrollo, y no a la inversa.

Todo Estado catalizador del desarrollo deberá elegir una trayectoria de desarrollo adecuada a su propia economía, desde el camino tradicional hacia la “modernidad” hasta las etapas de desarrollo bien establecidas de Rostow, incluida la industrialización a través del sector textil y de las prendas de vestir y otros productos de gran densidad de mano de obra, hasta el salto tecnológico a los servicios o los bienes de capital intensivo en mano de obra altamente cualificada. Los Estados catalizadores del desarrollo tienen que identificar y promover el tipo de industrialización que mejor se adapte al PMA de que se trate. Este tipo de búsqueda es un componente fundamental de las nuevas funciones de esos Estados. En lugar de considerar la industrialización como la trayectoria obligada de todos los PMA, el Estado catalizador del desarrollo "busca" (ensaya, experimenta pragmáticamente) la trayectoria óptima de desarrollo de su propia economía, lo que incluye la elección de la forma óptima de transformación productiva, para lo cual se requiere un espacio de políticas.

En las primeras fases del desarrollo, las iniciativas del Estado catalizador del desarrollo no se basarán únicamente en las fuerzas de mercado para generar el cambio estructural y la transformación económica deseados. Para acelerar el crecimiento, ese Estado tendrá que llevar a cabo un importante desplazamiento y reasignación de los bienes y recursos nacionales, y posiblemente internacionales, hacia los sectores que promueven el crecimiento. Con ese fin, los Estados catalizadores del desarrollo de los PMA deberían emprender una forma más estratégica de integración en la economía

mundial, en lugar de apuntar a una rápida liberalización del comercio sobre la base de la ventaja comparativa actual y dada. Los Estados catalizadores del desarrollo deberían ayudar a los PMA a alcanzar un grado óptimo de apertura económica, con arreglo a sus propias necesidades y circunstancias, y definir su forma de integración en la economía mundial.

El modelo del Estado catalizador del desarrollo se basa, pues, en una teoría de apertura dentro de un marco de política gestionado que permita al país concentrar sus recursos relativamente escasos en los sectores de producción en que la demanda mundial tiene una elevada elasticidad-ingreso y también una alta elasticidad-precio; además de esta perspectiva analítica, el Estado tiene que promover la difusión del tipo de conocimientos que se necesitan para la mejora continua de la calidad de todos los factores locales de producción. Esencialmente, el comercio tiene que administrarse de modo que se obtengan todos los beneficios mencionados, sobre todo en el contexto de las economías de bajos ingresos que están excesivamente especializadas en los recursos naturales. La apertura tiene efectos positivos solo si el fenómeno del aprendizaje se institucionaliza debidamente a través de las políticas, con las intervenciones gubernamentales adecuadas para que la economía interna responda mejor al cambio.

El éxito del Estado catalizador del desarrollo dependerá de la eficacia de la gobernanza del desarrollo y, en particular, de la capacidad de alcanzar y mantener altas tasas de inversión y de aplicar políticas que estimulen la adquisición y el aprendizaje de nuevas tecnologías. En todos los casos, la asignación de las inversiones públicas es la función primaria del Estado catalizador del desarrollo, junto con el establecimiento de un marco regulador propicio a la inversión, que permita un rápido crecimiento convergente capaz de acelerar el desarrollo económico conforme a las líneas generales examinadas en anteriores Informes sobre los países menos adelantados. Además, el Estado tiene que tener legitimidad y ser realmente

representativo, lo que le permitirá lograr un consenso para las iniciativas de desarrollo. Esta es una cuestión de voluntad política que entraña lo que en el Informe se denomina “contratos de desarrollo”, o un consenso social en apoyo de los objetivos de desarrollo nacionales.

### **El Estado catalizador del desarrollo y la cooperación Sur-Sur**

La cooperación Sur-Sur dará los máximos frutos posibles si existe una relación dinámica y recíproca en que esa cooperación apoye el fortalecimiento de las capacidades del Estado desarrollista en los PMA y el logro de sus objetivos, a la vez que el Estado desarrollista genera y aumenta el impacto en el desarrollo de la cooperación Sur-Sur. Tanto los PMA como sus asociados para el desarrollo del Sur deben crear sinergias positivas entre el Estado catalizador del desarrollo y la cooperación Sur-Sur.

### **Qué pueden hacer los PMA**

Para los PMA, la identificación nacional con sus políticas y la dirección de éstas son condiciones sine qua non para acrecentar los beneficios de cualquier tipo de cooperación para el desarrollo, ya sea Norte-Sur o Sur-Sur. La integración de la cooperación Sur-Sur, interregional e intrarregional, en las estrategias nacionales de desarrollo de los PMA es, por lo tanto, una condición necesaria para lograr que esa cooperación promueva, y no obstaculice, la consecución de un desarrollo sostenible e incluyente en los PMA. Está claro que, con las políticas actuales, la globalización no ha favorecido en los PMA el tipo adecuado de cambio estructural que pueda desplazar la mano de obra de las actividades menos productivas a otras más productivas. El Estado catalizador del desarrollo trataría de utilizar la cooperación Sur-Sur para reconfigurar la integración en la economía mundial de modo que permita las transformaciones estructurales necesarias para crear oportunidades de empleo digno y productivo y lograr una reducción sustancial de la pobreza. El Estado catalizador del

desarrollo en los PMA debería ser capaz también de remodelar la integración en la economía mundial de modo que promueva el aprendizaje y fortalezca la resiliencia.

Aunque es probable que la intensificación de las relaciones económicas Sur-Sur se convierta en un elemento central del enfoque del Estado catalizador del desarrollo para reconfigurar su integración estratégica en la economía mundial, ello no debería tratarse como un simple sustituto de las relaciones Norte-Sur tradicionales. Estas últimas siguen teniendo una importancia vital para la mayoría de los PMA. Así pues, lo que deben hacer los PMA es maximizar los beneficios para el desarrollo que se derivan de la cooperación tanto Norte-Sur como Sur-Sur, y articular esas formas de cooperación de manera positiva. Ésta es una tarea colosal, especialmente en vista de las diferentes modalidades de cooperación. Sin embargo, las nuevas oportunidades que ofrece la cooperación Sur-Sur deberían brindar un mayor espacio de políticas a los gobiernos de los PMA.

Para aprovechar eficazmente este espacio de políticas, es importante que los PMA desarrollen instituciones que les permitan integrar diferentes formas de cooperación a nivel nacional. Como se examinó en anteriores Informes sobre los países menos adelantados, un modo de hacerlo es establecer una política de gestión de la ayuda que incluya tanto un sistema de información para seguir de cerca las corrientes de AOD Norte-Sur y los flujos financieros oficiales Sur-Sur, como foros nacionales periódicos en que los gobiernos de los PMA examinen junto con sus asociados en la cooperación la eficacia de su apoyo para el desarrollo.

### **Qué pueden hacer los asociados del Sur**

Si bien es cierto que los propios PMA deben dirigir el proceso para sacar el máximo provecho de la cooperación Sur-Sur, está claro que esa cooperación tiene algunas características que pueden ser particularmente favorables al fortalecimiento de las capacidades del Estado desarrollista en los PMA y que también pueden ayudar a

superar las limitaciones con que tropiezan los Estados catalizadores del desarrollo. Los asociados en la cooperación del Sur pueden optimizar su apoyo a los PMA si sus esfuerzos de cooperación acentúan esas características.

Dos características son particularmente importantes:

En primer lugar, dada la experiencia de los principales asociados para el desarrollo del Sur, la cooperación Sur-Sur tiene más posibilidades de apoyar y fomentar la creación de un Estado desarrollista que las formas tradicionales de cooperación para el desarrollo.

Esto puede ocurrir a través de tres canales principales: a) el apoyo a la labor de fomento de la capacidad; b) el intercambio de enseñanzas relativas a las políticas; y c) la provisión de fuentes alternativas de financiación.

El gran potencial de llevar a cabo un intercambio de conocimientos que respalde el aprendizaje sobre las políticas y la experimentación institucional en los PMA se basa en el hecho de que todos los países en desarrollo se ven enfrentados a retos parecidos. En efecto, incluso las economías más grande y dinámicas del Sur tienen problemas con los niveles de pobreza, el desfase tecnológico y las reglas de juego desiguales, y esos problemas son similares a los que aquejan a los PMA, aunque mucho menos graves. Pero, además, las economías en desarrollo más prósperas siguen formulando y aplicando políticas de desarrollo y estableciendo arreglos institucionales para ello. En resumen, el aprendizaje sobre las políticas basado en las experiencias de los países en desarrollo más avanzados puede ayudar a los PMA a crear nuevos instrumentos e instituciones para fortalecer sus capacidades productivas de un modo que promueva la transformación estructural, la generación de empleo y la reducción de la pobreza.

El aprendizaje sobre las políticas puede estimularse de distintas formas, entre ellas: a) la organización de seminarios y mesas redondas; b) el patrocinio de pasantías y visitas

de funcionarios de los PMA a ministerios e instituciones de planificación del desarrollo importantes; y c) la creación de los medios para el intercambio académico sobre las políticas y estrategias de desarrollo entre las instituciones de investigación y las universidades de los PMA y de los asociados del Sur. Sin embargo, no hay que olvidar que para ello se requieren recursos y el compromiso de los interesados. En general, debería mantenerse el fomento de la capacidad técnica, junto con la celebración de diálogos de política Sur-Sur para extraer enseñanzas de la experiencia.

La provisión de fuentes alternativas de financiación es otro canal importante que puede utilizar la cooperación Sur-Sur para respaldar la construcción de un Estado catalizador del desarrollo en los PMA. La financiación de las inversiones públicas, particularmente en los sectores productivos y para la infraestructura física y tecnológica, es una función crucial del Estado desarrollista. Actualmente, la eficacia del Estado en los PMA se ve limitada por la escasez de recursos públicos. La financiación procedente de otros países en desarrollo puede permitir la adopción directa en los PMA de iniciativas de política que no corresponden a las preferencias de los donantes tradicionales. Además, la nueva demanda de recursos naturales procedente de los asociados del Sur puede ayudar a elevar las rentas de los recursos naturales en los PMA, lo que a su vez puede propiciar la movilización de recursos internos. La ayuda para superar la escasez de recursos financieros de los gobiernos de los PMA, ya sea directamente o mediante los efectos indirectos de la movilización de recursos internos, puede ser una forma de cooperación Sur-Sur tan importante como la ayuda para superar las limitaciones en materia de capacidad técnica mediante el apoyo para el aprendizaje sobre las políticas.

La segunda característica de la cooperación Sur-Sur que probablemente sea de gran ayuda a los PMA es que el fortalecimiento de las capacidades productivas ha sido parte integral de esa forma de cooperación en medida mucho mayor que de la asistencia para el desarrollo tradicional. Así pues, la cooperación Sur-Sur puede

apoyar no solo la creación de un Estado desarrollista, sino también la consecución de los objetivos de esos Estados.

La cooperación Sur-Sur puede respaldar el desarrollo de las capacidades productivas de los PMA principalmente de tres formas: a) a través de las corrientes financieras oficiales para la mejora de la infraestructura económica y de producción; b) a través de inversiones y transferencia de tecnología, así como de apoyo para el aprendizaje tecnológico a nivel de las empresas de los PMA; y c) a través de la provisión de acceso preferencial a los mercados de un modo que haga posible, o incluso promueva, el aprendizaje. Actualmente, el primero de estos canales es el más importante, pero el uso del segundo y el tercero va en aumento.

Aunque las corrientes financieras oficiales de los asociados del Sur de los PMA abarcan una amplia gama de actividades, tienden a concentrarse más en los sectores de la infraestructura y la producción que la ayuda de los donantes tradicionales, que cada vez apunta más a los sectores sociales. La situación más notable es la de África, donde los PMA están recibiendo financiación para infraestructura de China, la India y los países árabes.

La transferencia de tecnología Sur-Sur es otro canal importante para desarrollar las capacidades productivas de los PMA. Las tecnologías disponibles en los países del Sur suelen ser más adecuadas a las necesidades y requisitos de los PMA, si el grado de desarrollo es similar, lo que confirma las posibilidades de transferencia de tecnología. Además, la formación del capital humano necesario para utilizar y adoptar las nuevas tecnologías procedentes del Sur puede ser más fácil de absorber y, más eficaz en relación con el costo, y en general estar más fácilmente disponible, en otros países en desarrollo que en el Norte.

Un medio que han utilizado los asociados del Sur para promover el aprendizaje en los PMA ha sido la aplicación de acuerdos de libre comercio regionales y bilaterales

diseñados especialmente para dar a los PMA un respiro —más tiempo en el proceso de la liberalización— de modo que puedan ayudar a sus empresas internas a desarrollar las capacidades para competir. En los últimos años, diversos países del Sur han puesto en marcha planes de comercio preferencial para los PMA mediante disposiciones que les proporcionan un acceso a los mercados libre de derechos arancelarios y de contingentes. Un aspecto crucial es si estos planes ofrecerán actividades de capacitación para que las empresas de los PMA puedan modernizar su producción. Como se analiza en el Informe, no es probable que ello ocurra automáticamente. Así pues, es importante que estos planes se elaboren de modo que se aproveche el incipiente potencial del comercio Sur-Sur para respaldar el aprendizaje y la modernización.

### **La importancia del beneficio mutuo**

Aunque es posible establecer una relación dinámica entre los Estados catalizadores del desarrollo de los PMA y la cooperación Sur-Sur, está claro que, para que ello ocurra, la relación entre los PMA y sus asociados del Sur no debe ser valiosa solo para los primeros, sino que debe redundar en beneficio mutuo.

En este sentido, son importantes los principios fundamentales de la solidaridad y el respeto mutuo que inspiran la cooperación Sur-Sur. Habida cuenta de la historia común de colonialismo y neocolonialismo y de las condiciones iniciales parecidas de los países en desarrollo, así como de las limitaciones económicas y políticas que todos ellos conocen, hay buenos motivos para pensar que la cooperación y la integración Sur-Sur puedan evitar reproducir las asimetrías y los sesgos que han caracterizado a la cooperación para el desarrollo tradicional. Sin embargo, la cooperación Sur-Sur no debería considerarse una panacea para el desarrollo, ni idealizarse. Aunque en el contexto de la cooperación Sur-Sur no se da la relación donante-receptor característica de la ayuda y el desarrollo, ello no significa que todos puedan participar

en pie de igualdad. El comercio, la inversión y la ayuda para el desarrollo Sur-Sur también incluyen relaciones complementarias y competitivas entre los intereses internos de los PMA y los de los inversores y exportadores de los países en desarrollo más avanzados.

No obstante, hay varias razones por las que los asociados del Sur pueden verse motivados a entablar los tipos de cooperación arriba señalados y por las que esa cooperación con los PMA puede redundar en beneficio mutuo. En particular:

- Es posible generar beneficios y oportunidades comerciales, para ambas partes. La cooperación Sur-Sur debería considerarse un instrumento de política que puede facilitar la creación de nuevos mercados tanto para la producción como para el consumo.
- Los PMA ofrecen acceso a recursos naturales que sus asociados del Sur necesitan. La inversión del Sur en los PMA para explotar esos recursos puede ser beneficiosa para ambas partes, a condición de que el marco de política se centre en sus efectos de desarrollo en los PMA.
- La prosperidad y la estabilidad regionales no pueden lograrse sin la participación de todos los países de la región, incluidos los PMA. Los intereses geopolíticos estratégicos también son un argumento importante para la cooperación con los PMA.
- Por último, está claro que los PMA pueden colaborar con los asociados del Sur para expresar mejor sus opiniones comunes y ejercer una influencia colectiva en todos los foros. Otros asociados del Sur también podrían sacar provecho de un aumento de la voz y de la participación de un grupo más amplio de países, a fin de articular mejor las necesidades de los países en desarrollo en general.

## **Regionalismo desarrollista**

El regionalismo desarrollista es un mecanismo importante por el cual los Estados catalizadores del desarrollo y la cooperación Sur-Sur puedan reforzarse mutuamente. Por regionalismo desarrollista se entiende aquí un regionalismo impulsado por el desarrollo que acepta la globalización como tendencia histórica pero rechaza el enfoque de mercado de esa globalización. Este tipo de regionalismo tiene por objeto elevar al máximo los beneficios de la cooperación regional con el fin de lograr una inserción provechosa de las economías de los miembros en los mercados mundiales. Este objetivo no es un fin en sí mismo, sino solo un medio de acelerar el desarrollo económico, social y humano.

El regionalismo desarrollista se apunta tanto a: a) el desarrollo económico interno y la integración interna, como a b) la integración estratégica de los bloques comerciales regionales en la economía mundial. Como ocurre con otras formas de regionalismo, el nivel más básico de cooperación en el regionalismo desarrollista es el del comercio. La mayoría de los PMA carecen de mercados internos suficientemente grandes y variados (que puedan permitir la diversificación de la estructura industrial) y, por ende, los mercados regionales ofrecen un importante espacio económico para el aprendizaje gradual.

Sin embargo, el concepto de regionalismo desarrollista va más allá del dominio del comercio per se e incluye otras formas más ambiciosas de intervención, como la política industrial. Hay grandes oportunidades de hacer economías de escala mediante el suministro de diversos tipos de bienes públicos regionales que beneficiarían a los PMA y a otros países en desarrollo dentro de las agrupaciones regionales. Entre esos bienes públicos cabe mencionar distintas clases de infraestructura física para el transporte, las comunicaciones y la energía, así como infraestructura científica y tecnológica y sistemas de innovación regionales.

Además, en lo que respecta a los obstáculos al desarrollo de los PMA debido a las limitaciones del sector agrícola, que se reflejan en su incapacidad de generar excedentes y garantizar la seguridad alimentaria para todos, la investigación conjunta con los países vecinos con miras a la adaptación, las instalaciones de almacenamiento regionales y los programas de inversión coordinados a nivel regional pueden cambiar la situación. El aumento de la importancia del sector financiero formal, también puede tener una fuerte dimensión regional a través de los bancos de desarrollo regionales, como se examina en mayor detalle más adelante. Todo ello puede conducir a un tipo de política industrial regional que comprenda una variedad de instrumentos de política, y no solo los que tradicionalmente están asociados a las políticas comerciales —desde las barreras arancelarias y no arancelarias hasta los subsidios, los préstamos en condiciones favorables, el suministro directo de infraestructura y otros bienes públicos, la promoción de las actividades de investigación y desarrollo y de ciencia y tecnología, las empresas de propiedad estatal y las empresas mixtas controladas por el Estado, y muchos otros. Para conseguir el máximo efecto y eficiencia, esas políticas deberían armonizarse y coordinarse entre los países participantes en la asociación regional.

En el regionalismo desarrollista, el comercio entre los socios regionales tiene preferencia con respecto al comercio extrarregional, y se aplican políticas comerciales estratégicas compatibles con las políticas industriales internas de cada Estado miembro. Esas políticas comerciales estratégicas pueden comprender instrumentos tradicionales o menos tradicionales —como los aranceles, los contingentes y prohibiciones de importación y exportación, y las normas técnicas y fitosanitarias. Junto con la visión holística del desarrollo, el comercio regional puede promoverse también mediante la coordinación de las inversiones en sectores estratégicos, como la infraestructura de transporte y otra infraestructura secundaria regional. El hecho de otorgar prioridad a la inversión en las esferas estratégicas de interés común y en que hay obstáculos comunes que superar puede ayudar a eliminar los prejuicios contra el

comercio regional generados por el legado colonial que caracteriza a muchos PMA y a otros países pobres.

En el Informe se examinan varios casos exitosos de regionalismo desarrollista, particularmente de Asia, que ilustran su potencial. Los ejemplos citados comprenden la cooperación trilateral entre China, la República de Corea y el Japón en el desarrollo de nuevas tecnologías, y la función catalítica del Banco Asiático de Desarrollo y de la zona de crecimiento del Este de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) formada por Brunei Darusalam, Indonesia, Malasia y Filipinas. Otro ejemplo importante es la creación de corredores económicos dentro de la subregión del Gran Mekong, coordinada por el Banco Asiático de Desarrollo. Se trata del establecimiento de corredores económicos que abarcan Camboya, la República Democrática Popular Lao y Myanmar y que podría permitirles forjar vínculos económicos más estrechos con sus países vecinos. Sin embargo, la experiencia del pasado demuestra que los beneficios del regionalismo pueden estar mal distribuidos. Por consiguiente, en el Informe se argumenta que los PMA conseguirán mayores beneficios si adoptan una política de integración regional basada en un enfoque integrado del desarrollo regional que vincule las políticas relativas al comercio, las finanzas, la inversión, la tecnología y el empleo, y también, cuando sea necesario, medidas de apoyo regional concretas.

### **Apalancamiento de la cooperación financiera Sur-Sur para el desarrollo de los PMA**

El Informe de 2001 sobre los países menos adelantados presenta una aplicación práctica de este marco de políticas, que se concentra en uno de los retos más fundamentales para llevar a la práctica el nuevo Programa de Acción de Estambul en favor de los PMA, a saber, la movilización de recursos financieros y su asignación a usos productivos con vistas a lograr un crecimiento y desarrollo sostenible e incluyente.

En el Informe se sostiene, en primer lugar, que los bancos de desarrollo regionales y subregionales deberían desempeñar un papel más importante en el apoyo a los PMA, y también en la financiación del regionalismo desarrollista. Seguidamente, se formula una propuesta encaminada a movilizar los recursos no aprovechados de los asociados del Sur a fin de acrecentar el suministro de fondos para el desarrollo a través de los bancos de desarrollo regionales y subregionales. La idea central de esta propuesta es canalizar una proporción muy pequeña de las reservas de divisas que, en medida creciente, mantienen los países en desarrollo hacia los bancos de desarrollo regionales y subregionales. Estos bancos, a su vez, utilizarían esos recursos financieros en apoyo de las inversiones orientadas al desarrollo, para suministrar bienes públicos regionales, y también nacionales, que permitan a los PMA construir y reforzar sus capacidades productivas.

Como se expresa en el Programa de Acción de Estambul, estas propuestas de política no deben considerarse una forma de sustituir la asistencia para el desarrollo Norte-Sur. Su propósito es más bien aumentar la diversidad y la eficacia de la financiación para el desarrollo en los PMA. Aunque las propuestas generarían recursos externos adicionales para la ejecución, deben tenerse en cuenta también las dificultades con que tropiezan los asociados del Sur para su propio desarrollo, así como su capacidad.

### **La función de los bancos de desarrollo regionales**

La cooperación financiera regional abarca un amplio espectro de actividades, tales como: a) los sistemas de pagos regionales que proporcionan incentivos financieros para el comercio intrarregional; b) los sistemas monetarios regionales que pueden suministrar liquidez como protección contra los choques externos; y c) los bancos de desarrollo regionales y subregionales que ofrecen financiación a largo plazo, financiación para el desarrollo, en apoyo de la inversión privada y pública.

La reactivación y el fortalecimiento de la función de los bancos de desarrollo regionales y subregionales son un componente importante de la agenda encaminada a reformar la arquitectura financiera internacional, y esos bancos deberían contribuir cada vez más a la financiación del desarrollo de los PMA. En la actualidad, los bancos de desarrollo regionales importantes para los PMA son: a) el Banco Interamericano de Desarrollo, creado en 1959; b) el Banco Africano de Desarrollo, creado en 1964; y c) el Banco Asiático de Desarrollo, creado en 1966. En general, los bancos de desarrollo regionales y subregionales de Asia y América Latina suministran una proporción mucho mayor de la AOD multilateral total dentro de sus respectivas regiones que los bancos de desarrollo regionales y subregionales de África. Además, los bancos de desarrollo regionales facilitan una parte relativamente pequeña de los desembolsos totales de AOD multilateral destinados a los PMA.

Los bancos de desarrollo regionales y subregionales tienen varias ventajas. En primer lugar, debido a su estructura de propiedad regional, estos bancos pueden dar más peso a los prestatarios de los países en desarrollo, y aumentar también la implicación y el control regionales. En segundo lugar, pueden ser más eficaces porque tienden a gobernar más a través de la presión informal de los otros países que mediante la imposición de condiciones. En tercer lugar, las asimetrías de la información son menores a nivel regional, debido a la proximidad y a los estrechos vínculos económicos y de otra índole. A este respecto, se ha propuesto hacer un esfuerzo deliberado, por llevar a la práctica el principio de la “subsidiariedad” en la financiación para el desarrollo. Es decir, cuando las inversiones para el desarrollo aspiran a alcanzar objetivos mundiales o transregionales, está claramente justificado que una institución mundial desempeñe un papel predominante. Pero cuando las inversiones tienen por finalidad alcanzar objetivos nacionales o regionales, el protagonismo de una institución mundial es menos necesario. La acumulación de conocimientos y experiencias relacionados con el desarrollo es más eficaz cuando se produce y utiliza en una misma región. Los bancos de desarrollo regionales y

subregionales pueden ser particularmente útiles en los países pequeños y medianos tales como los PMA, que no pueden tener gran influencia en las instituciones mundiales. Las instituciones regionales y subregionales pueden prestarles más atención y atender mejor a sus necesidades que las instituciones mundiales.

Los bancos de desarrollo regionales y subregionales pueden ser también particularmente adecuados para la provisión de bienes públicos regionales. Puesto que el desarrollo industrial se produce cada vez más en el marco de redes de producción regionales, es probable que el suministro de “capital social fijo”, como infraestructura, energía o redes de telecomunicaciones a nivel regional adquiera una importancia creciente. En este contexto, los bancos de desarrollo regionales parecen ser las instituciones más adecuadas para supervisar la financiación y la ejecución de esos proyectos de inversión en gran escala, velando al mismo tiempo por que se tengan debidamente en cuenta los intereses incluso de los países más pequeños.

Ahora bien, para lograr resultados óptimos es importante que las actividades de los bancos de desarrollo regionales no tengan lugar en un vacío normativo. Esas actividades tienen que formar parte integrante de un marco más amplio de regionalismo desarrollista, respaldado por un Estado catalizador del desarrollo. De hecho, deberían considerarse un instrumento fundamental del regionalismo desarrollista, que permite a los países miembros menos adelantados cosechar los productos de la integración. Además, un factor importante que influye en el funcionamiento de los bancos de desarrollo multilaterales y regionales es su estructura de propiedad. Algunos bancos regionales tienen países miembros desarrollados y en desarrollo, en distintas proporciones; otros, especialmente los bancos de desarrollo subregionales como la Corporación Andina de Fomento, están integrados casi exclusivamente por países en desarrollo. Esto es importante, porque los bancos tienden a responder a las agendas políticas de sus mayores accionistas.

La experiencia indica que los bancos regionales y subregionales funcionan particularmente bien cuando sus accionistas son también sus clientes. Un buen ejemplo de ello es el Banco Europeo de Inversiones. Este banco constituyó un mecanismo financiero importante para lograr que la integración económica en Europa fuera equitativa, al proporcionar subvenciones y garantías para crear infraestructura regional en las zonas menos desarrolladas. La Corporación Andina de Fomento es otro buen ejemplo. Éste es un banco de desarrollo regional que pertenece exclusivamente a países en desarrollo y que se caracteriza, entre otras cosas, por la gran rapidez con que, en promedio, se aprueban los préstamos y por la ausencia de condicionalidades.

En la actualidad, los países que no piden préstamos aún tienen una posición de fuerza en la mayoría de los bancos de desarrollo regionales. Sin embargo, si una proporción creciente de los recursos financieros de esos bancos procede de países del Sur, es probable que las relaciones de poder dentro de los bancos cambien y que los países del Sur pasen a tener derecho a cuotas de capital mucho más altas y a un mayor número de miembros en el consejo de administración. Este cambio en la propiedad legal de los bancos de desarrollo regionales podría de por sí reforzar poderosamente el sentimiento de propiedad política de los programas y proyectos financiados por los bancos en los países beneficiarios.

### **Los fondos soberanos como instrumentos de política para promover la cooperación Sur-Sur: una propuesta**

Entre diciembre de 2001 y el final de 2010, el valor de las reservas mundiales pasó de 2 billones 5 mil millones a 9 billones 30 mil millones de dólares. La mayor parte del aumento se debió a las reservas acumuladas por los países en desarrollo que, en su conjunto, aportaron más del 80% de la acumulación mundial de reservas durante este período. Al final de 2010, sus reservas se aproximaban a 6 billones 100 mil millones de dólares. Parte de ellas estaban en manos de exportadores de productos básicos, en

particular de exportadores de petróleo, que habían acumulado haberes en divisas gracias a la subida de los precios de los productos básicos. Otra parte estaba en manos de los exportadores grandes y medianos de manufacturas, que venían registrando excedentes comerciales y por cuenta corriente desde hacía muchos años. Este último grupo está formado por un pequeño número de países en desarrollo asiáticos.

Este proceso extraordinario de acumulación de reservas no tiene precedentes en la historia reciente. Una proporción importante de esos activos se ha acumulado en fondos soberanos, que por lo general se administran independientemente de la gestión de las reservas tradicionales por los bancos centrales y/o los ministerios de finanzas. En marzo de 2011, los activos totales en fondos soberanos estaban valorados en 4 billones 300 mil millones de dólares, de los cuales 3 billones 500 mil millones pertenecían a países en desarrollo y emergentes, y de ellos 7 mil millones estaban en manos de tres PMA: Timor Oriental, Kiribati y Mauritania.

Sin subestimar las dificultades económicas, institucionales y políticas que entrañaría una iniciativa de este tipo, una forma prometedora en que los países del Sur podrían reforzar la función de las instituciones financieras regionales podría ser canalizar hacia ellas una proporción muy pequeña de los recursos financieros gestionados actualmente por sus fondos soberanos. Esta propuesta ofrecería a esos fondos la oportunidad de diversificar su posición financiera a largo plazo, que actualmente está principalmente en manos de los países desarrollados. Además, los fondos soberanos podrían aumentar la capacidad de los bancos de desarrollo regionales de ofrecer préstamos a largo plazo, y brindarles la ocasión de ajustar sus activos a largo plazo a sus pasivos a largo plazo.

Determinar la viabilidad de tal iniciativa es una tarea que rebasa el ámbito del presente Informe y que requeriría un estudio de factibilidad completo. Sin embargo, un cálculo aproximado indica que esa estrategia podría potenciar considerablemente

la función de los bancos de desarrollo regionales y conducir a grandes aumentos de la disponibilidad de fondos para el desarrollo. Si tan solo el 1% de los activos en fondos soberanos del Sur se invirtieran en los bancos de desarrollo regionales, por ejemplo, el aumento de su capital pagado sería de 35 mil millones de dólares. Aplicando una relación prudente —de 2.8— entre el capital autorizado y el capital pagado, se obtendrían 98 mil millones de dólares adicionales de capital autorizado, lo que correspondería a una capacidad anual de préstamo adicional de más de 84 mil millones de dólares. Esta cifra sería superior a los desembolsos totales en préstamos a los países en desarrollo por todos los bancos de desarrollo multilaterales y regionales, incluidos el Banco Mundial y el Banco Europeo de Inversiones, en 2009, el año en que las actividades de préstamo alcanzaron una cota máxima (64 mil millones de dólares) debido a las necesidades extraordinarias de crédito generadas por la crisis financiera mundial.

Un aumento de este tipo de la capacidad de préstamo de los bancos de desarrollo regionales podría desempeñar sin duda un papel central en la financiación de la creación de infraestructuras regionales, que facilitarían la integración comercial regional, así como en el apoyo al desarrollo de las capacidades productivas nacionales, particularmente en los PMA.

Al promover el desarrollo de la cooperación financiera Sur-Sur deben tenerse en cuenta, sin embargo, dos advertencias importantes. En primer lugar, es fundamental distinguir las crecientes oportunidades de cooperación financiera Sur-Sur de las responsabilidades de larga data que han sido la base del marco tradicional de cooperación para el desarrollo. La cooperación financiera Sur-Sur debe considerarse un complemento, y no un sustituto, de la cooperación Norte-Sur tradicional. La segunda advertencia importante es que los asociados del Sur puedan utilizar activamente esta nueva modalidad en beneficio mutuo. El aumento del apoyo

financiero debería llevar aparejada una mayor presencia en la gobernanza de los bancos de desarrollo regionales.

**Fuente de información:**

[http://www.unctad.org/sp/docs/ldc2011overview\\_sp.pdf](http://www.unctad.org/sp/docs/ldc2011overview_sp.pdf)

Para tener acceso al documento completo visite: [http://www.unctad.org/en/docs/ldc2011\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ldc2011_en.pdf)

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=15898&intItemID=6164&lang=1&mode=highlights>

### **Desarrollo de América Latina y el Caribe requiere políticas integradas de infraestructura y logística (CEPAL)**

El 14 de noviembre de 2011, las autoridades y expertos del área de transporte reunidos en la sede de la CEPAL en Santiago, Chile señalaron que el desarrollo futuro de América Latina y el Caribe necesita una estrategia para la formulación de políticas integradas y sostenibles de infraestructura, logística y movilidad.

En el Seminario de expertos gubernamentales de alto nivel: Desarrollo pleno y políticas de transporte en América Latina, organizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Puertos del Estado del Ministerio de Fomento de España y la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), los asistentes analizaron los efectos de las políticas de infraestructura en el desarrollo económico y social de los países de la región y delinearon los principales desafíos en este campo.

En la inauguración del encuentro, la Secretaria Ejecutiva de la CEPAL indicó que las economías de la región han crecido a buen ritmo, pero advirtió que la crisis de los países desarrollados hace temer una desaceleración para 2012.

"Por ello, es precisamente ahora cuando se requieren políticas de desarrollo de largo plazo que incluyan la provisión eficiente de los servicios de infraestructura, y en particular del transporte, ya que condicionan la productividad y competitividad de los

agentes económicos, industrias y economías, así como la calidad de vida de las personas".

Explicó que la región mantiene actualmente una inversión por debajo del 20% de su producto interno bruto (PIB), cuando lo ideal es estar entre 26 y 27%. Específicamente en infraestructura, se requieren inversiones del orden de 5% del PIB anual para lograr una provisión de servicios adecuada y cerrar la brecha actualmente existente. Para ello es preciso una política sectorial moderna, eficiente, integrada y sostenible.

"Proponemos una nueva ecuación Estado-mercado-sociedad para la cual hay que desarrollar políticas públicas integradas y sostenibles de logística y movilidad, no ligadas exclusivamente a una administración, sino canalizadas por las instituciones".

El Ministro de Transporte y Telecomunicaciones de Chile, recalcó la importancia de la "conectividad" como elemento central de las políticas de transporte e infraestructura de los países. "En el desarrollo económico el transporte público es fundamental. El crecimiento necesita de un buen sistema de transporte".

El Ministro de Obras Públicas, Transporte, Vivienda y Desarrollo Urbano de El Salvador, precisó que en el caso de Centroamérica existe un desafío adicional que afecta a la infraestructura y el transporte: los fenómenos climáticos extremos.

El Ministro de Obras Públicas, Transporte, Vivienda y Desarrollo Urbano de El Salvador indicó que: "Se requiere una estrategia integral para enfrentar el cambio climático", el Ministro es también Presidente Pro Tempore del Consejo de Ministros de Transporte del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). "Centroamérica necesita una política articulada de logística, transporte y puertos entre los países".

El Secretario de Estado de Transporte de España, comentó sobre la experiencia española en el desarrollo de la infraestructura y el transporte, e hizo hincapié en los mecanismos de financiamiento que pueden utilizarse. "Hay un escenario de recesión económica en Europa, por lo que tendremos menos recursos para responder a las siempre crecientes demandas de nuestras sociedades. Debemos buscar nuevas fuentes de financiamiento, con incorporación del sector privado y, tal vez, también de los propios usuarios".

**Fuente de información:**

<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/4/45034/P45034.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

**Declaración de la Directora Gerente del FMI,  
sobre la Cumbre del G-20.**

El 4 de noviembre de 2011, en Cannes, Francia, la Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI) declaró lo siguiente, al término de la Cumbre del Grupo de los Veinte (G-20):

“Celebro el Plan de Acción para el Crecimiento y el Empleo acordado en Cannes, así como los demás pasos anunciados en la Cumbre, incluidas las medidas que ayudarán al FMI a brindar asistencia a los países miembros y a promover una economía mundial más sostenible. Los dirigentes del G-20 reconocieron que nos enfrentamos a enormes desafíos de política ahora que la economía mundial ha entrado en una fase más incierta. Si bien todavía queda más por hacer, nuestro intenso debate estos dos días en Cannes ha demostrado que podemos encontrar puntos en común para el mayor bienestar de todos.

Los dirigentes del G-20 han insistido en la importancia de implementar de manera expeditiva las medidas anunciadas el 26 de octubre por la zona del euro para establecer un marco integral que permita abordar la crisis que enfrenta la región.

Los dirigentes de la zona del euro que forman parte del G-20 han reiterado su determinación de actuar en este sentido. En este contexto, celebro la decisión de Italia de invitar al FMI a intensificar su labor de supervisión y monitoreo a fin de ayudar a respaldar las principales medidas adoptadas por el gobierno en los ámbitos del ajuste fiscal y las reformas estructurales.

Además, me alienta el respaldo brindado por los líderes para fortalecer el papel del FMI en tres áreas:

- En primer lugar, celebro el compromiso del G-20 para garantizar que el FMI siga contando con los recursos suficientes para desempeñar su papel sistémico, en beneficio de todos los países miembros de la institución.
- En segundo lugar, aprovechando las medidas ya adoptadas para mejorar nuestros instrumentos de crédito a fin de ayudar a todos los países miembros a hacer frente a las crisis, trabajaré diligentemente con el Directorio Ejecutivo del FMI para adoptar una nueva Línea de Liquidez Precautoria (LLP), a fin de proporcionar mayor liquidez a corto plazo y de manera más flexible a los países con políticas y variables fundamentales sólidas que se enfrentan a shocks sistémicos.
- En tercer lugar, el G-20 subrayó la importancia de reforzar la labor de supervisión que desempeña el FMI. En este contexto, a principios del próximo año presentaremos propuestas de una nueva decisión integrada sobre supervisión para mejorar la identificación de los países con la supervisión, sus efectos y su eficacia.

El G-20 también tomó importantes medidas para establecer un sistema monetario internacional más estable y con mayor capacidad de recuperación. Estas medidas comprenden el acuerdo sobre un conjunto de Conclusiones Coherentes para la

Gestión de los Flujos de Capitales, así como medidas para ampliar la cesta de los Derechos Especiales de Giro (DEG), de acuerdo con el objetivo de diversificar aún más el sistema monetario mundial.

El acuerdo de los dirigentes para seguir reforzando la regulación financiera también es muy importante. Se necesita un sector financiero más sólido y seguro para suministrar el crédito que permita financiar la recuperación y satisfacer las necesidades de la economía real, incluida la creación de empleo.

Por último, quisiera destacar nuevamente el espíritu de cooperación multilateral plasmado en Cannes en el *Plan de Acción para el Crecimiento y el Empleo* y la necesidad, ahora, de implementarlo. Los problemas relacionados con las altas tasas de desempleo y el establecimiento de redes de protección social adecuadas son cuestiones urgentes. El FMI está comprometido a fortalecer su labor sobre las interacciones entre la política macroeconómica y las cuestiones sociales como tema prioritario, incluida nuestra colaboración con la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Es mucho lo que está en juego. El análisis del FMI en apoyo del Proceso de Evaluación Mutua del G-20 muestra que, con una acción colectiva adecuada, el PIB mundial podría elevarse en 1.50% para 2016 y podrían crearse entre 20 y 40 millones de nuevos puestos de trabajo”.

**Fuente de información:**

<http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2011/pr11395s.htm>

## Los compromisos del G20 y la Presidencia de México en el grupo (SHCP)

El 16 de noviembre de 2011, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) publicó, en su *Informe Semanal* correspondiente a la semana del 7 al 11 de noviembre 2011, la nota informativa: *Los compromisos del G20 y la Presidencia de México en el grupo*. A continuación se presenta el comunicado de prensa.

El Grupo de las 20 mayores economías del mundo (G20)<sup>2</sup> se reunió, por sexta ocasión, el pasado 3 y 4 de noviembre en Cannes, Francia. Las reuniones de este Grupo se han convertido en el principal foro para la cooperación económica y financiera a nivel mundial.

Este sexto encuentro se realizó ante un entorno económico global débil; debido principalmente a las tensiones existentes en los mercados financieros por la crisis de deuda de algunas economías europeas.

Ante este escenario, los países miembros se comprometieron a implementar acciones y políticas para: promover el crecimiento económico y la inclusión financiera, la creación de empleos, y asegurar la estabilidad financiera.

Así, el G20 acordó un Plan de Acción para hacer frente a la vulnerabilidad económica en el corto plazo y fortalecer las bases para el crecimiento económico en el mediano plazo. Entre los acuerdos tomados se encuentran:

- **Una estrategia global para el crecimiento económico y el empleo.** Las economías avanzadas adoptarán políticas para alcanzar la consolidación fiscal;

---

<sup>2</sup> Los países que integran el G20 son: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Corea del Sur, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea.

realizar reformas estructurales que fomenten el crecimiento, promuevan la estabilidad de precios y la recuperación económica.

- **Consolidar el Sistema Monetario Internacional.** Se acordaron acciones y principios para capturar plenamente los beneficios de la integración financiera, evitando la persistencia de desajustes artificiales en los tipos de cambio. También se acordó continuar con los esfuerzos para proveer de liquidez, a través del Fondo Monetario Internacional, a países con finanzas saludables que se vean afectados por eventos exógenos.
- **Promover reformas en el sector financiero.** Se continuará con los compromisos iniciados en 2008, a fin de que todos los mercados financieros, productos y participantes estén regulados o sujetos a supervisión, y así proteger a los consumidores y, en general, al resto de las economías.
- **Evitar el proteccionismo y fortalecer el sistema multilateral de comercio.** Los países miembros se comprometieron a frenar cualquier medida proteccionista, incluyendo las restricciones al comercio internacional y las medidas incompatibles con los principios de la Organización Mundial del Comercio.
- **Garantizar un crecimiento económico más flexible e incluyente.** Los integrantes del grupo están conscientes de que las crisis económicas afectan de manera desproporcionada a los más vulnerables, por ello se diseñarán políticas para promover la inclusión económica de estos grupos.
- **Intensificar lucha contra la corrupción.** Se acordó promover la legalidad en los mercados y apoyar ambientes de negocio limpios.

- **Acciones en torno a mercados energéticos.** Se estableció racionalizar y eliminar gradualmente los subsidios ineficientes a los combustibles fósiles; ya que éstos alientan un consumo excesivo. En paralelo, para no afectar de manera negativa a los más pobres con la racionalización de los subsidios, se proponen políticas de apoyo a este sector de la población.

Con la adopción de estos compromisos, y en vísperas de que México reciba, el próximo 1° de diciembre, la Presidencia del G20, el Gobierno Federal se está preparando para que durante la próxima reunión en Los Cabos, Baja California, en junio de 2012, México cuente con una posición y avance sólidos dentro de cada una de las áreas mencionadas. Particularmente, entre las prioridades de México, destacadas por el Presidente Calderón en la clausura de la Cumbre de Cannes, se encuentran:

- **Estabilidad económica.** Los países emergentes deben mantener una macroeconomía responsable, mientras que los desarrollados deberán resolver la crisis del euro y subsanar sus déficit públicos, a fin de incentivar el crecimiento económico.
- **Comercio internacional.** En especial, se promoverá evitar superávits comerciales contruidos a través de una subvaluación artificial de la moneda, se rechazarán medidas proteccionistas y se concluirá la discusión de la Ronda de Doha.
- **Regulación financiera.** Se debe fortalecer del papel del FMI para prevenir futuras crisis y esclarecer su papel en la crisis actual.
- **Seguridad alimentaria.** Se buscarán soluciones a las hambrunas, en particular en el Cuerno de África, y se evitará la especulación en precios de los alimentos.

- **Cambio climático y desarrollo sustentable.** México promoverá resolver los pendientes resultantes de la COP-16, como el establecimiento del Fondo Verde, así como la implementación de programas de combate simultáneo a la pobreza y a la deforestación.

**Fuente de información:**

[http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc\\_informe\\_vocero/2011/vocero\\_46\\_2011.pdf](http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_informe_vocero/2011/vocero_46_2011.pdf)

### **Concluye la Directora Gerente su visita a Japón (FMI)**

El 12 de noviembre de 2011, la Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI) ofreció unas palabras durante su visita a Tokio, Japón. En seguida se presenta el discurso de la funcionaria.

La Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional:

“Ésta es mi primera visita a Japón como Directora Gerente del FMI y ha sido un gran placer para mí estar aquí. Mantuvimos fructíferas reuniones con el Ministro de Hacienda, Jun Azumi; el Gobernador del Banco de Japón, Masaaki Shirakawa; el Ministro de Estado de Servicios Financieros, Shozaburo Jimi, y otros altos funcionarios.

Examinamos los urgentes desafíos a los que se enfrenta en estos momentos la economía mundial, y la zona del euro en particular, y sus repercusiones para Japón y Asia. Esta región claramente sigue impulsando la recuperación mundial pero, al mismo tiempo, si se agravan las dificultades en la zona del euro, Asia podría verse afectada negativamente por estas dificultades a través de los canales comerciales y del sector financiero.

Dada la creciente interconexión entre los países, coincidimos en la importancia de reforzar la cooperación internacional y de tomar medidas de política económica decisivas para asegurar un crecimiento sólido, sostenible y equilibrado.

Les comenté lo impresionada que estoy con la recuperación de Japón tras el devastador terremoto y tsunami de marzo. La rápida acción de las autoridades y la fortaleza y resistencia del pueblo japonés han ayudado a que la economía repuntara, a pesar del difícil entorno mundial.

En mis reuniones con las autoridades coincidimos en que la recuperación continuará en Japón el próximo año, respaldada por el gasto en tareas de reconstrucción, pero el país, como el resto del mundo, se verá ante desafíos en vista de la difícil situación en Europa.

Estuvimos de acuerdo en que las prioridades de cara al futuro son la rápida implementación del gasto en reconstrucción y la adopción de un plan enérgico a mediano plazo para reducir la deuda pública. También es importante que el Banco de Japón mantenga una política monetaria expansiva. Las reformas estructurales encaminadas a seguir liberalizando el comercio exterior e incrementar la participación de las personas de mayor edad, los jóvenes y las mujeres en la fuerza laboral también estimularán el crecimiento a mediano plazo. Además, celebro el anuncio realizado hoy por el Primer Ministro Noda, de que Japón participará en las negociaciones sobre el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), que puede realizar un aporte vital al crecimiento y la competitividad de este país en el futuro.

Agradecí a las autoridades de Japón su continuo apoyo al FMI. El próximo año se cumple el 60° aniversario del ingreso de Japón al FMI, y nos complace sobremanera que las Reuniones Anuales de 2012 del FMI y el Banco Mundial se celebren en Tokio en una ocasión tan importante.

Japón ha sido en todo momento uno de los principales socios del FMI, entre otras formas como proveedor de un fuerte respaldo a nuestras actividades de asistencia técnica. Esperamos trabajar en estrecha colaboración con el pueblo japonés para que las Reuniones Anuales de 2012 tengan un éxito rotundo.

Quisiera decirles una vez más que ha sido un gran placer para mí visitar nuevamente Japón, y quisiera dar las gracias al pueblo japonés, como siempre, por su cálida hospitalidad.”

**Fuente de información:**

<http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2011/pr11408s.htm>

### **Cómo se recuperó Islandia tras haber estado a punto de morir (FMI)**

El 26 de octubre de 2011, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó la crónica: *Cómo se recuperó Islandia tras haber estado a punto de morir*, escrita por Poul M. Thomsen, Subdirector del Departamento Europeo del FMI. A continuación se presenta la información.

Cuando visité Reykjavik, en octubre de 2008, para ofrecer la asistencia del FMI, la situación del país era crítica. Los tres principales bancos de Islandia —que representaban casi la totalidad del sistema financiero— acababan de desplomarse con una semana de diferencia. La sensación de temor y el estado de choque eran evidentes; pocos países, o ninguno, había experimentado jamás un colapso económico tan catastrófico como ese.

Una fuente de gran preocupación era que una depreciación desordenada del tipo de cambio sería ruinosa para los hogares y las empresas si no se actuaba, o que los retiros masivos de depósitos paralizarían lo que quedaba del sistema financiero. El grado de incertidumbre era impresionante: los tres bancos mantenían activos por un valor

superior al 1000% del PIB, y nadie sabía en ese momento cuál sería la magnitud de las pérdidas y cómo se dividirían entre los islandeses y los extranjeros.

Hoy, tres años después, merece la pena reflexionar sobre los avances realizados por Islandia —un país de apenas 320 mil habitantes— desde esos días oscuros de 2008. El país ha retomado la senda del crecimiento económico, y se están creando nuevos empleos: el nivel de desempleo, aunque aún es inaceptablemente alto para un país acostumbrado a un nivel próximo al pleno empleo, se ha reducido por debajo del 7% de la fuerza de trabajo. En junio de este año, el gobierno logró emitir bonos soberanos por un valor de 1 mil millones de dólares, lo que marcó el regreso del país a los mercados financieros internacionales.

Además, aunque el nivel de deuda pública, que se sitúa actualmente en alrededor del 100% del PIB, es mucho mayor que antes de la crisis, la aplicación de un impresionante programa de consolidación ha vuelto a poner a la situación fiscal del país en una trayectoria sostenible en los últimos dos años. Con respecto a los bancos, se han reducido a un nivel equivalente a alrededor del 200% del PIB, y ahora están totalmente recapitalizados.

Quedan, naturalmente, muchas cuestiones pendientes, entre otras, el polémico caso Icesave relacionado con la disputa por las pérdidas de depósitos en Reino Unido y los Países Bajos, pero los islandeses han demostrado su capacidad de resistencia y su fuerza como pueblo. Tomaron el control de su destino e implementaron algunas políticas muy duras que ahora están dando frutos. Pero el trabajo aún no ha terminado, y deberán redoblar los esfuerzos para reducir el desempleo y estimular el crecimiento.

## Recomponer las piezas

¿Cómo consiguió Islandia recomponer las piezas de su economía? El programa que al final acordamos con las autoridades de Islandia en un tiempo récord comprendía cuatro elementos importantes.

- Primero, se formó un equipo de abogados para asegurar que las pérdidas de los bancos no fueran absorbidas por el sector público. Al final, el sector público tuvo naturalmente que intervenir y garantizar que los nuevos bancos estuvieran suficientemente capitalizados, pero quedó al margen de las enormes pérdidas del sector privado. Esto fue un logro muy importante.
- Segundo, el objetivo inicial del programa consistió exclusivamente en estabilizar el tipo de cambio. En este caso, se utilizaron medidas no convencionales, especialmente los controles de capital.
- Tercero, se dejó que los estabilizadores automáticos operaran plenamente durante el primer año del programa, lo que permitió retrasar el ajuste fiscal. Esto contribuyó a apuntalar la economía en un momento de grandes tensiones.
- Cuarto, se racionalizó la condicionalidad, que se centró en la cuestión clave en ese momento: reconstruir el sector financiero. Si bien al final será necesario aplicar reformas en algunos ámbitos de la economía a nivel más general, éstas no formaron parte del programa.

En resumen, el programa respaldado por el FMI por un monto de 2 mil 100 millones de dólares estadounidenses proporcionó el margen de maniobra necesario a las autoridades para determinar la mejor manera de hacer frente a los enormes desafíos y tareas pendientes. Con los compromisos de préstamo de los países nórdicos y Polonia, Islandia pudo poner en marcha la difícil tarea de reconstruir su economía.

El gobierno rápidamente hizo suyo el programa. Las autoridades se comprometieron a implementar las medidas acordadas, pero quisieron hacerlo a su manera. Uno de los objetivos primordiales del gobierno era proteger el estado de bienestar de Islandia, y ese objetivo se ha cumplido. “La dinámica cooperación con el FMI ayudó a preservar el modelo nórdico de bienestar de mi país”, señaló recientemente el Ministro de Economía de Islandia, Árni Páll Árnason.

### **Fuera de lo tradicional**

Al preparar el programa a favor de Islandia, el FMI tuvo que utilizar herramientas de política al margen del conjunto de herramientas tradicionales. Esta combinación ecléctica de políticas ha sido eficaz en el caso de Islandia, pero no está claro si las enseñanzas aprendidas en este caso podrían aplicarse a otras regiones, como a la zona del euro afectada actualmente por la crisis.

Para examinar la crisis y la recuperación de Islandia, el FMI y el Gobierno de Islandia han organizado conjuntamente una conferencia que se celebrará el 27 de octubre. En esta conferencia, prestigiosos economistas, como el Premio Nobel de Economía, Paul Krugman, y los economistas internacionales Willem Buiter y Simon Johnson, debatirán, junto con representantes de la sociedad civil y del mundo académico y funcionarios del FMI, si las enseñanzas aprendidas en el caso de Islandia pueden aplicarse a otras regiones. Participe en el debate.

**Fuente de información:**

<http://www.imf.org/external/spanish/np/blog/2011/102611s.htm>

**Instan a Rusia y a las economías emergentes de Europa a protegerse frente a los riesgos económicos mundiales (FMI)**

El 7 de noviembre de 2011, la Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI) ofreció un discurso durante su visita de dos días a Rusia.

La funcionaria instó a Rusia y a las economías emergentes de Europa a reforzar las políticas para protegerse de los crecientes choques en la economía mundial. A continuación se presentan los detalles.

“Los riesgos que emanan de la economía mundial son graves. En particular, si el temporal se intensifica en la zona del euro, las economías emergentes de Europa —dado que son sus vecinos más próximos— se verían duramente golpeadas por la reducción de las exportaciones y el aumento de las tensiones financieras. Todos debemos mantenernos alerta”, aseveró la Titular del FMI en un discurso pronunciado en la Universidad Estatal del Ministerio de Hacienda de Moscú, durante su visita de dos días a Rusia.

Aseguró que dado que las economías avanzadas se encuentran en el epicentro de la crisis actual, estas tienen la responsabilidad especial de aplicar políticas para restablecer la confianza y potenciar el crecimiento. Añadió que las recientes decisiones adoptadas por los dirigentes de la zona del euro y del G-20 son pasos en la dirección correcta y que deben implementarse lo antes posible.

Reconociendo los avances realizados en las economías emergentes de Europa en los últimos años, la titular del FMI destacó las vulnerabilidades persistentes —los altos niveles de deuda, la elevada proporción de préstamos en moneda extranjera, el menor espacio fiscal y los debilitados bancos matrices en los países occidentales— lo que

dejó a los países expuestos a la incertidumbre y la volatilidad que imperan en la actualidad en la economía mundial.

Con respecto a Rusia, la Directora Gerente del FMI celebró las medidas adoptadas durante la crisis económica para fortalecer sus defensas, pero también señaló que existen algunas vulnerabilidades importantes, especialmente debido a la caída de los precios de las materias primas y las posibles repercusiones derivadas de los problemas de los bancos de los países del núcleo de la zona del euro. Y observó que el déficit presupuestario de Rusia, excluidos los ingresos del petróleo, “ha pasado a ser más del triple desde la crisis, lo que deja un espacio limitado para una respuesta fiscal flexible”.

Hizo hincapié en que, para Rusia, “una prioridad clave debe ser recomponer el espacio fiscal mientras los precios del petróleo siguen siendo elevados”. También instó a las autoridades a centrar la política monetaria en reducir la inflación y reforzar la supervisión bancaria.

Consideró que si las perspectivas se siguen deteriorando, Rusia podría permitir un ajuste del tipo de cambio, utilizando sus reservas para amortiguar la transición. “Podría proporcionar apoyo de liquidez a los bancos según sea necesario. Podría dejar que los estabilizadores automáticos operen, permitiendo un aumento de las prestaciones de desempleo y una reducción de la carga tributaria si el crecimiento se debilita”.

“En este momento la prioridad clave es hacer frente a los peligros claros e inminentes”, afirmó. “Y si esto se hace de manera eficaz, Rusia podrá avanzar hacia el futuro que necesita: hacia un crecimiento más alto y sostenible que cree suficientes empleos y beneficie a toda la población”, agregó, Esto incluirá medidas de política para reducir la dependencia de Rusia del petróleo, avanzando hacia una economía más dinámica y diversificada, y mejorando el clima de inversión.

La Directora Gerente del FMI también abordó la transformación de la economía mundial impulsada por la aparición de nuevos centros de crecimiento, prestando atención especial al papel de Rusia. “Como principal mercado emergente, Rusia desempeña un papel importante en la escena mundial y en el G-20. Y en el FMI, Rusia es uno de nuestros diez principales accionistas”, aseveró.

**Fuente de información:**

<http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2011/pr11400s.htm>

**Resaltan el desempeño de Asia y China en la recuperación mundial (FMI)**

El 8 de noviembre de 2011, la Directora Gerente, Christine Lagarde, del Fondo Monetario Internacional (FMI) comunicó el importante papel de Asia, y especialmente el de China, en la recuperación económica mundial. A continuación se presentan sus palabras.

“El ascenso de Asia en la economía mundial realmente constituye el máximo exponente del éxito económico en nuestros tiempos. Y por eso no es sorprendente hoy que Asia esté impulsando la recuperación mundial”, afirmó en un discurso pronunciado durante el Foro Financiero Internacional, en Beijing<sup>3</sup>.

La alta funcionaria del FMI hizo mención especial de los logros de China, país que registró un crecimiento promedio de 10% al año y arrancó a 500 millones de personas de la pobreza en las últimas tres décadas. “Naturalmente, cuando visito la región, me siento llena de esperanza y optimismo en cuanto al futuro”.

Afirmó que “en un mundo cada vez más interconectado como el nuestro, ningún país ni región pueden actuar de manera aislada. Estamos unidos por nuestro éxito económico... o por el fracaso”.

---

<sup>3</sup> Pronunciado el 9 de noviembre de 2011, hora de Beijing.

Añadió que les corresponde a los países avanzados una responsabilidad especial para aplicar políticas que restablezcan la confianza y promuevan el crecimiento. Dijo sentirse alentada por el marco que dejaron acordados los dirigentes de la zona del euro el 26 de octubre y por el aval que le concedió el G-20 en Cannes.

Instó a las economías avanzadas a encontrar el equilibrio adecuado en las políticas fiscales y monetarias para promover la estabilidad y el crecimiento, hacer avanzar políticas estructurales encaminadas a fomentar la competitividad y el empleo, y afianzar la regulación financiera para que el sector financiero sea más seguro y vuelva a estar al servicio de la economía real.

En cuanto a Asia, la funcionaria del Fondo observó un equilibrio difícil: “Los países tienen que prepararse para cualquier tormenta que pueda alcanzar sus costas. Pero algunos se enfrentan a constantes presiones de sobrecalentamiento y riesgos para la estabilidad financiera originados en prolongadas condiciones financieras favorables”.

Recomendó a los países asiáticos responder con flexibilidad y cambiar de rumbo si el entorno económico mundial empeora más. “Por ejemplo, las autoridades pueden aligerar los frenos fiscales, recurrir a reservas o mecanismos regionales de mancomunación de reservas, y reactivar líneas de canje entre bancos centrales”, aseveró.

Acotó que la dimensión social es muy importante: “Para los dirigentes asiáticos, ocupa el primer plano. Se vienen haciendo enormes esfuerzos por tender mejores redes de protección social y por invertir más en infraestructura, salud y educación”.

Asimismo, la funcionaria comentó que, en su opinión, China va por buen rumbo —trazado en su exhaustivo duodécimo plan quinquenal—, desde el punto de vista de la reducción de las vulnerabilidades nacionales y de la reorientación de la economía hacia el consumo interno.

Refiriéndose a la política fiscal, aseguró que “si las perspectivas de crecimiento empeoran significativamente, podría ser la primera línea de defensa, dados el amplio espacio fiscal y la capacidad para desplegar recursos con rapidez”.

Aseveró que China ya ha hecho buenos avances hacia el reequilibrio y añadió: “Éste es el momento para pasar más de la exportación y la inversión al consumo, fortaleciendo más los ingresos de los hogares y expandiendo las redes de protección social”.

Agregó que la reforma del sistema financiero es importante y que “como ya hemos dicho, China necesita también una moneda más fuerte en términos efectivos reales”.

Asimismo, la funcionaria del Fondo hizo hincapié en la importancia de las reformas de la estructura de gobierno del FMI para dar más voz a los países de mercados emergentes y en desarrollo, aseverando: “Uno de los resultados de estas reformas de la estructura de gobierno es que China es uno de nuestros tres accionistas más grandes. De modo que es un miembro muy importante del FMI, lo cual es perfectamente lógico en vista del papel primordial que tiene en la economía mundial”.

“China ocupa nuevamente el centro de la escena mundial, y desempeña una función crucial: en el presente y en el futuro”, aseguró.

**Fuente de información:**

<http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2011/pr11404s.htm>

**Descuento del 50% sobre deuda griega mantendrá baja la calificación soberana (Fitch)**

El 28 de octubre 2011, la casa calificadora *Fitch Ratings* comunicó que una invitación de la Unión Europea (UE) a inversionistas privados en deuda del gobierno griego a intercambiar sus bonos por deuda nueva a un valor nominal 50% por debajo del valor original, probablemente resultaría en una calificación post-incumplimiento dentro o

por debajo de la categoría ‘B’ dependiendo de la participación de los acreedores privados en esta transacción.

Grecia seguiría con un monto importante de deuda vigente, sus perspectivas de crecimiento son débiles y su disposición de implementar reformas estructurales podría disipar. Esto restringiría una potencial transformación económica y podría debilitar la viabilidad de la deuda pública en el futuro.

El monto exacto de deuda pública que Grecia tendría después del intercambio de bonos voluntario dependerá de los detalles del intercambio de deuda, de la tasa de participación de los acreedores y de las obligaciones contingentes tanto en el sector público financiero como en el sector público no financiero de Grecia.

El comunicado emitido por la UE indica que un programa de reformas ambicioso junto con una implicación más profunda del sector privado, debería garantizar una reducción del índice de deuda pública/PIB de Grecia a 120% hasta el año 2020. Con base en un análisis preliminar, se calcula que esta reducción en la deuda pública de Grecia implicaría una participación de alrededor del 85% de los 210 mil millones de euros estimados en tenencias privadas de bonos del gobierno griego (BGG).

Existen varias razones por las cuales un castigo del 50% de los BGG no se traduciría en una reducción comparable en el monto agregado de deuda pública. Los acreedores oficiales —otros estados miembros del área euro (EMAE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Central Europeo (BCE)— actualmente poseen más de un tercio de la deuda pública griega, y no se espera que estos acreedores participen en el intercambio de deuda. El comunicado de la UE no menciona cómo se tratarán las tenencias de BGG que posee el BCE. Sin embargo, se cree que éstos se han excluido de las estimaciones de la zona euro acerca del impacto de un castigo del 50% de los BGG.

La escalada en las potenciales obligaciones contingentes del gobierno compensaría los beneficios de una reducción en la deuda: los bancos y las instituciones no-bancarias griegas tienen una exposición significativa al soberano (84 mil millones de euros) y sostendrían una pérdida sustancial con un castigo del 50% de la deuda. La Cuarta Revisión del FMI del programa de ajuste griego en julio consideró necesidades de financiamiento adicionales por un monto de 30 mil millones de euros (13% del PIB) en 2011 para cubrir los costos de recapitalización bancaria y otros ajustes del monto-flujo.

Fitch estima que después del intercambio de deuda, el índice de deuda pública/PIB de Grecia llegaría a un máximo de 142% en 2013 y seguirá siendo lejos el más alto de la zona euro, antes de caer a 120% en 2020. El comunicado de la UE hace referencia a una potencial contribución de ingresos por concepto de privatizaciones, los cuales podrían resultar en una reducción importante en el índice de deuda/PIB, asumiendo que el programa sea implementado por completo.

Sin embargo, Fitch ve con cautela el aparente compromiso de incrementar el programa de privatización griego por unos 15 mil millones de euros adicionales, dado que el programa actual de 50 mil millones de euros ya es bastante ambicioso.

**Fuente de información:**

[http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/Com\\_9358.pdf](http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/Com_9358.pdf)

## Cinco mitos acerca del Grupo de los Veinte (BM)

El 30 de octubre de 2011, el Banco Mundial (BM) publicó un artículo de opinión de Robert B. Zoellick<sup>4</sup>, Presidente de dicho Banco, titulado: *Cinco mitos acerca del Grupo de los Veinte*, el cual se reproduce a continuación.

La primera semana de noviembre tendrá lugar otro suceso conmovedor de nuestra era de crisis financieras: una cumbre del Grupo de los Veinte (G-20), donde se reunirán líderes del mundo para desarrollar y discutir soluciones a la inestabilidad económica mundial. Sin embargo, con toda la pompa que despliegan, ¿qué se logra realmente en estas reuniones? En momentos en que el Presidente Obama y otros Jefes de gobierno emprenden su viaje a Cannes, Francia, corrijamos algunos errores de concepto en torno a estas reuniones de alto nivel.

### 1. El Grupo de los Veinte tiene 20 miembros.

En la actualidad, el G-20 es un grupo para nuestra época: el número total no se ajusta al real. Los gobiernos anfitriones comúnmente invitan a otros países, ya sea para contar con la representación de regiones en particular o aplacar a países vecinos que expresaron su queja. Es así que comúnmente se cuenta con la presencia de cerca de 25 naciones, más las autoridades máximas de organismos internacionales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y las Naciones Unidas (ONU). (La Unión Europea ocupa la mayoría de las plazas, comúnmente correspondientes a seis o siete países así como a representantes del Presidente del Consejo Europeo, el país que ejerce la presidencia y la Comisión Europea).

Los países que se sientan a la mesa representan alrededor del 85% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial. Naturalmente que las economías desarrolladas más grandes, especialmente Estados Unidos de Norteamérica, ejercen considerable

---

<sup>4</sup> Presidente del Grupo del Banco Mundial, ha participado de todas las cumbres del G-20.

influencia, aunque menoscabada por sus preocupantes resultados de los últimos años. También son importantes las opiniones de los grandes países en desarrollo, como China e India, aunque las economías de tamaño mediano pueden ejercer más influencia que la que tienen movilizándolo a otros en torno a cuestiones específicas. Por ejemplo, Australia y Sudáfrica han insistido este mes en la consideración de varias opciones para complementar los recursos del FMI en caso de producirse otra caída de los mercados financieros.

2. El Grupo de los Veinte se creó durante la crisis financiera de 2008.

Aunque adquirió prominencia después de la caída de Lehman Brothers en el otoño boreal de 2008, el G-20 se creó en 1999, después de la crisis financiera asiática que se propagó a otros mercados emergentes. En ese momento, varios ministros de hacienda, encabezados por el de Canadá, sostuvieron que las naciones en desarrollo debían tener más participación en los debates mundiales acerca de la política económica.

Como ilustración de la naturaleza especial del nuevo grupo, el conjunto de miembros del G-20 sigue reflejando algunas curiosidades del proceso inicial de autoselección, por ejemplo, Sudáfrica y Arabia Saudita querían participar, pero Egipto y Nigeria no manifestaron interés en hacerlo. Aun así, la creación del G-20 fue un primer indicio de que la era del Grupo de los Siete (G-7), el viejo club de naciones desarrolladas integrado por Gran Bretaña, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón y Estados Unidos de Norteamérica, estaba llegando a su fin.

Aparte del acuerdo de 2004 sobre cuestiones tributarias, el G-20 sirvió en sus primeros años en gran medida como grupo de discusión. Sin embargo, en octubre de 2008, el Presidente George W. Bush quiso asegurar a los Ministros de Hacienda y autoridades de bancos centrales, convocados en la ciudad de Washington para las reuniones anuales del Banco Mundial y el FMI, que su gobierno estaba empeñado en evitar una crisis económica mundial. Primero se reunió con el G-7, pero reconoció

que un mundo distinto exigía un grupo más amplio, de modo que pidió hablar a los funcionarios de las naciones del G-20, presidido ese año por Brasil. Después, a instancias del Presidente de Francia, Nicolás Sarkozy, y otros, convocó a la primera cumbre del G-20 que se celebraría el mes siguiente en la ciudad de Washington.

### 3. En el G-20 se habla mucho y se hace poco.

Esto no está del todo claro. Ciertamente, se habla mucho. Las cumbres y las reuniones de los Ministros de Finanzas y los Directores de bancos centrales ahora van acompañadas de sesiones ocasionales para Ministros de Agricultura, Desarrollo y Trabajo, precedidas por las reuniones de los indispensables “grupos de trabajo”. Al igual que con el G-7, existe el riesgo concreto de que la burocracia se adueñe del proceso. Un grupo más numeroso puede ser más representativo, pero una gran cantidad de participantes también obstaculiza las deliberaciones, convierte los debates francos en exposiciones más formales (y menos útiles) de puntos de vista y dificulta la acción.

Pero se han adoptado medidas importantes. En la cumbre del G-20 celebrada en Londres en 2009 se elaboró un plan de recuperación mundial por un monto de 1.1 billones de dólares, que comprendía planes nacionales de reactivación, exhortaciones para obtener mayores recursos del FMI y mayor financiamiento para el comercio. Pero dado que desde entonces se han incrementado los déficit fiscales, para los líderes mundiales ha sido más fácil gastar grandes sumas de dinero que ajustarse los cinturones.

Aun cuando de las cumbres no surjan planes que acaparen los titulares de los periódicos, los esfuerzos de menor relevancia pueden dar resultados con el tiempo. La cumbre de Londres transformó el Foro sobre Estabilidad Financiera (una agrupación laxa fundada por el G-7) en el Consejo de Estabilidad Financiera, un órgano más influyente, abierto a todos los miembros del G-20 y encargado de guiar las nuevas

políticas de regulación financiera, que ya ha logrado acuerdos sobre normas y métodos de seguimiento. Las cumbres del G-20 de Pittsburgh, Toronto y Seúl, al igual que las tareas de preparación que se llevaron a cabo este año bajo la presidencia de Francia, han dado lugar a acuerdos para eximir de las prohibiciones a la exportación al suministro de alimentos en situaciones de emergencia y para brindar asistencia a la agricultura en África. Asimismo, Francia ha usado el G-20 para iniciar el debate sobre la posible configuración de un sistema monetario internacional futuro.

4. El G-20 es un nuevo gobierno mundial.

De ninguna manera. Aquí no hay votos, no hay estatutos que establezcan derechos ni responsabilidades, no hay acciones obligatorias. El G-20 es un foro para la diplomacia en la esfera económica, un comité directivo informal en el que se intercambian opiniones, informes y recomendaciones a la vez que se busca el consenso para adoptar medidas. Sus miembros también recurren a instituciones multilaterales para impulsar ideas y ejecutar políticas con la ayuda de las naciones que no integran el G-20.

Con un grupo tan dispar como el G-20, para elaborar medidas significativas por lo general primero deben forjarse acuerdos en grupos pequeños y procurar después coaliciones más amplias, preferiblemente con el apoyo tanto de países en desarrollo como desarrollados, o con respaldo en diversas regiones. (Por ejemplo, una propuesta compartida por Estados Unidos de Norteamérica y China o India, ciertamente tendrá mucho peso). Sin embargo, a fin de cuentas, todas las grandes decisiones dependen de los gobiernos nacionales, que, como representantes soberanos, deben decidir si cooperan, cómo y cuándo lo hacen.

5. La verdadera prueba del G-20 será comprobar si puede prevenir una crisis financiera futura.

Esto es sin dudas importante, pero aún debe pasar la prueba inmediata: superar la crisis actual. La economía mundial se ve obstaculizada no solo por grandes déficit y bancos en dificultades, sino también por el desempleo y un crecimiento lento.

En la cumbre del G-20 que se celebrará en Francia la semana próxima, la zona del euro presentará su nuevo plan para recapitalizar y fortalecer los bancos de la Unión Europea, utilizar su nuevo Fondo Europeo de Estabilidad Financiera para permitir a los gobiernos de Italia y España refinanciar sus deudas y a la vez asistir a Grecia, Portugal e Irlanda, y aliviar la carga de la deuda de Grecia y darle una oportunidad para recuperarse.

Las dificultades de Washington con el presupuesto, la deuda, el crecimiento y el empleo quizá no sean tan apremiantes a los ojos de los mercados internacionales, pero pueden ser igualmente graves. El crecimiento económico de los países en desarrollo ha ayudado a compensar el magro desempeño de las naciones desarrolladas, pero no son inmunes a las crisis que provienen de los países industrializados. En conjunto, todas las naciones deben al menos ponerse de acuerdo en no hacer tonterías, como retraerse al proteccionismo o a las guerras comerciales. El G-20 también debe compensar el daño causado a los países más pobres, que no se sientan a la mesa de las negociaciones.

**Fuente de información:**

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSPANISH/0,,contentMDK:23035652~menuPK:51191012~pagePK:34370~piPK:34424~theSitePK:1074568,00.html>

**Mensaje de la Organización de las Naciones Unidas en la Reunión de la XXI Cumbre Iberoamericana (CEPAL)**

El 28 de octubre 2011, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) difundió el mensaje ofrecido por el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), en el marco de la Reunión de la XXI Cumbre

Iberoamericana. A continuación las palabras del alto funcionario de la ONU, en voz de la Secretaria Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

El Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas:

“Mucho me complace hacer llegar los más cordiales saludos a la XXI Cumbre Iberoamericana. También quisiera rendir homenaje al Gobierno del Paraguay por la excelente organización de esta reunión. Felicito además al pueblo del Paraguay con ocasión de su bicentenario.

Hace muchos años que esta Cumbre viene reuniendo a las naciones iberoamericanas, unidas por su cultura común y su adhesión colectiva al ideal de crear un mundo mejor para las generaciones venideras. En ese proceso, estas naciones han fortalecido su asociación con las Naciones Unidas y han colaborado con nosotros para solucionar problemas críticos tales como el mantenimiento de la paz, las emergencias humanitarias y la organización de la cooperación para el desarrollo.

El tema principal de esta Cumbre, a saber, la vinculación entre la transformación de los Estados y el desarrollo, configura el centro mismo de los problemas con que se enfrenta el mundo de hoy. Los gobiernos hacen frente a la crisis financiera y las demandas crecientes de que se ponga fin a la desigualdad, así como a la disparidad de los ingresos. Los pueblos de todo el mundo, muchas veces con la juventud a la cabeza, expresan su frustración y exigen a los gobiernos y a los líderes mundiales que busquen nuevos métodos de resolver estos problemas de larga data. El mundo de hoy también ha puesto de manifiesto otro desafío: la necesidad de restablecer la confianza en los gobiernos. En estos momentos, los gobiernos deben interactuar de forma más dinámica con sus pueblos, en una atmósfera de plena transparencia y respeto de los derechos humanos, el estado de derecho y los preceptos de la democracia.

La inseguridad pública es otro problema grave en América Latina y en el resto del mundo. Corresponde a los Estados garantizar que toda persona se sienta libre de amenazas contra su vida. Las instituciones públicas deben ser capaces de aplicar políticas que se centren no solo en la represión del delito, sino también en su prevención, y no solo en el castigo del delito y la violencia, sino en sus causas fundamentales.

América Latina ha progresado mucho en los últimos años. Se han arraigado las prácticas democráticas y las instituciones se han fortalecido. Se ha reducido la pobreza en la mayoría de los países y, gracias a la adopción de políticas macroeconómicas prudentes, ha aumentado notablemente el crecimiento de la región. Así pues, ante América Latina se abre la oportunidad de echar por tierra patrones de desigualdad de larga data. De hecho, ha llegado el momento de formular estrategias a largo plazo que estimulen el crecimiento económico y permitan construir sociedades inclusivas. Celebro los progresos de América Latina para resolver las disparidades de género, regionales y raciales, y para lograr que los pueblos indígenas sean protagonistas y beneficiarios del desarrollo. Aliento a todos ustedes a que redoblen sus esfuerzos por alcanzar plenamente los objetivos de la Declaración de las Naciones Unidas sobre los derechos de los pueblos indígenas.

El desarrollo sostenible debe ser la piedra fundamental de nuestra labor en el futuro inmediato. Para ello será preciso tener presentes los vínculos existentes entre el cambio climático, la energía y la seguridad alimentaria, la prevención del delito, la escasez de agua, las cuestiones mundiales de salud y el empoderamiento de la mujer. Ello supone desplegar esfuerzos especiales en beneficio de los pobres, los jóvenes y el propio planeta. Significa también asegurar el éxito de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible que ha de celebrarse en Río de Janeiro el año próximo, y que será de importancia fundamental.

Dentro de apenas tres días, la población del mundo alcanzará la cifra de 7 mil millones de personas: un nuevo hito. La familia humana en aumento espera mucho de ustedes, y de las Naciones Unidas, para que se adopten sin demora medidas respecto de las cuestiones más básicas de importancia para ellos y sus descendientes. Celebro la participación cada vez mayor de América Latina en la labor de las Naciones Unidas frente a esos apremiantes problemas mundiales, y espero con sumo interés trabajar con todos ustedes para establecer una prosperidad económica sana de la que todos participen.

Muchas gracias.”

**Fuente de información:**

<http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/5/44925/P44925.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

### **Emergentes deben cooperar más (Reforma)**

El 3 de noviembre de 2011, el periódico *Reforma* publicó una entrevista con Bill Gates, en la cual destaca que el empresario estadounidense afirmó que México puede compartir con países menos afortunados su experiencia exitosa en la reducción de la pobreza.

Los países con economías emergentes, como México, deben involucrarse más en la cooperación internacional que impulse el desarrollo, agregó el fundador de Microsoft.

El empresario estadounidense, quien con frecuencia disputa con el mexicano Carlos Slim el título del hombre más rico del mundo en la clasificación de la revista *Forbes*, presenta en la cumbre de líderes del Grupo de los 20 países más ricos y emergentes (G-20), que inició el 3 de noviembre en Cannes, Francia, una propuesta para financiar

el crecimiento y la inversión en el bienestar social en un entorno de fragilidad económica global.

Entre sus sugerencias, explicó en la entrevista telefónica, destaca que las empresas petroleras y mineras cumplan con estándares de transparencia obligatorios, a fin de que la gente de los países donde operan sepa si el dinero que generan con estas actividades se invierte en áreas prioritarias para el bienestar de la población, como lo son salud y agricultura.

También considera que los impuestos a las transacciones financieras, algo con lo que Estados Unidos de Norteamérica no está de acuerdo, son una buena manera de generar recursos para que los países más ricos mantengan la ayuda al desarrollo.

En este sentido, el empresario dijo que no se ven posibilidades de que, en el actual entorno político que prevalece en su país, donde la Cámara baja está en manos republicanas y el Senado en demócratas, progrese una iniciativa del Presidente Barack Obama para que aumente los impuestos a los estadounidenses más ricos.

Sobre su llamado a una mayor presencia en el tablero mundial de los países emergentes, Gates explicó que México, por ejemplo, tiene experiencias exitosas en reducción de la pobreza y en la generación de indicadores para medir estos progresos, los cuales puede compartir con países menos afortunados.

La ayuda externa no tiene que ser sólo en dinero, sino en capacitación y transferencia de conocimientos, recordó.

“México está en una etapa en la que ha dejado de ser receptor (de ayuda) y está pensando en maneras de salir al exterior”, dijo. “(El País) necesita compartir sus experiencias e ideas de la misma manera que lo han hecho países como China y Brasil” en regiones como África.

Precisó que el país ha avanzado en esta cooperación en su entorno más cercano, que es Centroamérica. En el reporte, Gates destaca que desde 1995 México redujo el índice de pobreza de 15% a menos de 2 por ciento.

“En las últimas décadas un grupo de países que pertenecen al G-20 han visto aumentar sus índices de crecimiento y disminuir los de pobreza. En los últimos 20 años, China ha crecido a un increíble 9% anual y reducido la pobreza en 75%. En los últimos 30 años, Indonesia ha crecido a 5% anual, mientras ha disminuido a la mitad el número absoluto de gente en la pobreza. Desde 2000, Brasil ha sacado de la pobreza a 10 millones de personas”, agregó.

En la propuesta que se difunde oficialmente hoy, y cuya elaboración le fue pedida al empresario por el anfitrión, el Presidente francés, Nicolas Sarkozy, Gates sugiere la formación de “alianzas triangulares”, un modelo de cooperación innovador entre los países de crecimiento más acelerado (esencialmente los emergentes como China, Brasil e India), los donantes tradicionales y los países más pobres.

“(Así) se explotan las ventajas comparativas de muchos países diferentes”, señala.

Gates considera que el G-20, con la enorme diversidad de las economías que lo integran, es el lugar ideal para diseñar nuevas maneras de impulsar el desarrollo.

El objetivo final debe ser combinar los recursos totales del mundo, públicos, privados, de los ricos, de los pobres y de los que están en medio, de maneras que impulsen el crecimiento”, afirmó.

Pero, aunque muestra optimismo por el potencial de la cooperación internacional, Gates recuerda que los fondos para el desarrollo de los países menos favorecidos deben provenir sobre todo de fuentes domésticas, por lo que deben incrementar sus

ingresos a través de acciones tales como mejorar sus sistemas tributarios y establecer esquemas de transparencia para las firmas petroleras y mineras.

**Fuente de información:**

<http://www.reforma.com/internacional/articulo/632/1262846/>

Periódico *Reforma* en línea. 3 de noviembre de 2011, México.

## **Coherencia política en el sistema multilateral (OIT)**

En noviembre de 2011, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) presentó en su 312<sup>a</sup> reunión del Consejo de Administración el documento titulado: *Coherencia política en el sistema multilateral*, elaborado por el Departamento de Integración de Políticas. A continuación se presenta el detalle del mismo.

### **Resumen**

En el presente documento se establece un marco para que la OIT pueda contribuir a mejorar el diálogo, la coordinación y la coherencia en materia de políticas que se precisan en el sistema multilateral para crear oportunidades de trabajo decente en una economía mundial diversa, aunque interdependiente, en la cual la recuperación de la crisis mundial es frágil y dispar.

### **Introducción**

La consecución del objetivo del trabajo decente y el empleo pleno y productivo establecido por la OIT y ampliamente respaldado por las Naciones Unidas, las organizaciones internacionales y numerosas conferencias, exige la aplicación coherente de un conjunto de políticas económicas, sociales y medioambientales en los ámbitos nacional, regional y mundial.

En el presente documento se establece un marco para que la OIT pueda contribuir a mejorar el diálogo, la coordinación y la coherencia en materia de políticas que se precisan en el sistema multilateral para crear oportunidades de trabajo decente en una economía mundial diversa, aunque interdependiente, en la cual la recuperación de la crisis mundial es frágil y dispar.

En la sesión de clausura de la 100ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo se realizó la siguiente declaración:

“Nosotros, la Mesa de la 100ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, hemos tomado nota del amplio grado de convergencia expresado por los mandantes sobre la importancia estratégica de la coherencia de las políticas, la necesidad de una mayor cooperación dentro del sistema multilateral y de una contribución de la OIT al debate sobre la coherencia de las políticas y los factores determinantes que caen bajo su mandato.

Nosotros sugerimos que el Consejo de Administración de la OIT, en su reunión de junio de 2011, destine en el orden del día de su reunión de noviembre de 2011 un debate sustantivo sobre la coherencia de las políticas dentro del sistema multilateral y el papel de la Organización Internacional del Trabajo.

Hemos comprobado que un alto grado de consenso ya ha sido expresado por la Conferencia, sobre todo gracias a la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo de 1998, la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa de 2008, el Pacto Mundial para el Empleo de 2009 y las conclusiones de la discusión recurrente sobre el empleo de la Conferencia Internacional del Trabajo de 2010.

Estamos convencidos de que un debate en el Consejo de Administración sería una contribución sumamente útil al debate en curso. Este debate otorgaría una orientación

tripartita clara a la Oficina sobre la manera de tratar, en general, la coherencia de las políticas como una herramienta destinada a hacer avanzar el mandato de la OIT y podría examinar los medios de fortalecer las alianzas con las organizaciones competentes con vistas a promover el trabajo decente y el empleo pleno y productivo<sup>5</sup>.”

En noviembre de 2010, el Grupo de Trabajo sobre la Dimensión Social de la Mundialización celebró una extensa discusión sobre el tema “Coherencia de las políticas en aras de un crecimiento sólido, sostenible y equilibrado”<sup>6</sup>. En el informe oral del Presidente sobre el debate se señaló que “algunos participantes consideraron que debía seguir estudiándose en especial... una declaración de los objetivos generales de la OIT respecto de la coherencia de las políticas en los planos nacional e internacional y una estrategia para su consecución durante el período restante hasta 2015 del Marco de Políticas y Estrategias”<sup>7</sup>. El documento preparado para la discusión tomaba como punto de partida las medidas adoptadas por la OIT y sus mandantes para dar respuestas de política enérgicas y coherentes a la crisis mundial del empleo sobre la base del Pacto Mundial para el Empleo adoptado por la Conferencia Internacional del Trabajo en 2009 y de la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa adoptada en 2008. En él se resumía la implicación de la OIT en varias iniciativas internacionales para garantizar una recuperación generadora de empleo y una transición hacia un nuevo modelo de desarrollo y crecimiento mundial más sostenible, y a partir de esta experiencia se sugerían los elementos de un posible marco para promover la coherencia de las políticas, tal como se solicitaba en el párrafo 50 de las conclusiones relativas a la discusión recurrente sobre el empleo adoptadas por la Conferencia Internacional del trabajo en 2010.

---

<sup>5</sup> OIT: Actas Provisionales núm. 32, Conferencia Internacional del Trabajo, 100.ª reunión, Ginebra, 2011, pág. 19.

<sup>6</sup> Documento GB.309/WP/SDG/1.

<sup>7</sup> Documento GB.309/17, párrafo 17.

Desde la preparación del documento presentado en noviembre de 2010, la OIT y sus mandantes han seguido comprometiéndose con otros procesos y organismos multilaterales. En abril de 2011 se firmó un nuevo Memorando de Entendimiento con la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) para desarrollar y reforzar la colaboración a fin de aprovechar los aspectos complementarios y de evitar, al mismo tiempo, la duplicación o superposición de actividades. La OIT también ha participado en varias reuniones preparatorias en el marco del proceso del G-20, principalmente en la Conferencia de Alto Nivel sobre una mayor coherencia de las políticas para mejorar la dimensión social de la globalización, organizada en París el 23 de mayo. En julio, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) adoptó una resolución titulada: *Para recuperarse de la crisis económica y financiera mundial: un Pacto Mundial para el Empleo*, en la que: “Se alienta al Comité de Alto Nivel sobre Programas de la Junta de los jefes ejecutivos del sistema de las Naciones Unidas para la coordinación a que considere la posibilidad de adoptar nuevas medidas para promover la coherencia normativa de todo el sistema en materia de trabajo decente y crecimiento económico inclusivo, equitativo y sostenido”<sup>8</sup>. En el marco del seguimiento de la Conferencia de Oslo, la OIT ha seguido trabajando con los mandantes y el Fondo Monetario Internacional para facilitar el diálogo social en Bulgaria, República Dominicana, Rumania y Zambia.

### **El objetivo de la coherencia de las políticas**

Para la OIT, el objetivo de la coherencia de las políticas es elaborar y afianzar políticas económicas y sociales que se refuercen mutuamente y que impulsen la justicia social mediante el trabajo decente, tanto dentro de los países como a nivel mundial. La globalización ha tendido a dejar de lado la dimensión social. La coherencia de las políticas es un medio para reforzar la dimensión social, al velar por que las políticas de crecimiento económico promuevan también un aumento del

---

<sup>8</sup> Resolución E/2011/L.21/Rev. 1.

empleo productivo, amplíen la protección social y mejoren la cohesión social. Los mecanismos de diálogo social y de determinación de los salarios, basados en los principios y derechos fundamentales en el trabajo, son uno de los medios establecidos para elevar el nivel de vida y el poder adquisitivo de las familias trabajadoras. Otro medio es el incremento de la productividad en las pequeñas empresas. Se trata de un programa tanto nacional como mundial.

La consecución del objetivo del trabajo decente y el empleo pleno y productivo requiere la aplicación coherente de un conjunto de políticas económicas, sociales y medioambientales a escala nacional, regional y mundial. En el documento final de la Asamblea General de las Naciones Unidas de septiembre de 2010 se recordaba la importancia de la coherencia de las políticas<sup>9</sup>. La Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, convocada por la OIT, recalcó la importancia de la coherencia de las políticas en las distintas organizaciones internacionales<sup>10</sup>.

### **Unas políticas coherentes para contrarrestar la crisis e impulsar la recuperación**

La crisis ha puesto de manifiesto que unas políticas macroeconómicas que tengan por objetivo mantener la inflación baja y estable no bastan para garantizar un crecimiento sólido y sostenible que permita hacer frente a la desigualdad y la pobreza. Por lo tanto, es necesario contar con una gama más amplia de objetivos e instrumentos.

El enérgico llamamiento a una mayor convergencia, sinergia y coherencia de las políticas surge del reconocimiento de las fuertes interacciones entre las políticas en distintos ámbitos y de la necesidad de aprovecharlas para lograr objetivos

---

<sup>9</sup> “Pedimos que se redoblen los esfuerzos a todos los niveles para aumentar la coherencia de las políticas para el desarrollo. Afirmamos que el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio exige políticas integradas que se refuercen mutuamente en un amplio espectro de cuestiones económicas, sociales y ambientales para el desarrollo sostenible” (Asamblea General de las Naciones Unidas: *Cumplir la promesa: unidos para lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio*, A/RES/65/1, 19 de octubre de 2010, párrafo 41).

<sup>10</sup> Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización: *Por una globalización equitativa: crear oportunidades para todos* (Ginebra, OIT, 2004).

interrelacionados en materia de políticas. Con el auge de la globalización, los rápidos cambios tecnológicos y la mayor interdependencia de las economías, estas inquietudes se han intensificado no sólo a escala nacional sino también regional y mundial.

El reconocimiento de estas interacciones entre las políticas y la voluntad de aprovecharlas aumentarían considerablemente la probabilidad de lograr objetivos interrelacionados en materia de políticas, tanto dentro de los países como entre éstos, así como en las instituciones multilaterales que apoyan los esfuerzos de los países y entre éstas.

Hay una interacción entre las distintas esferas de política, como sucede, por ejemplo, con el empleo y el crecimiento económico; el gasto en protección social, la política fiscal y la participación de la fuerza de trabajo; las políticas comerciales y las competencias profesionales, el mercado de trabajo y las políticas de protección social; los objetivos en materia de inflación y los mecanismos de negociación salarial, etcétera. Tener en cuenta estas interacciones de manera más eficaz puede contribuir claramente a la consecución de los objetivos fijados en materia de políticas.

Las políticas de un país pueden afectar a la capacidad de otro país para alcanzar sus propios objetivos de política, lo cual es un hecho que la OIT reconoció hace ya mucho tiempo, cuando afirmó que: “la pobreza, en cualquier lugar, constituye un peligro para la prosperidad de todos”<sup>11</sup>. Ello se aplica particularmente a los grandes países que tienen una importancia sistémica en la economía mundial. El avance de la globalización ha generado una interdependencia mucho mayor entre los países en el ámbito de las políticas.

---

<sup>11</sup> *Declaración de Filadelfia*, I, c).

Del mismo modo, las medidas adoptadas por una institución multilateral afectan a las medidas adoptadas por otra, y la ejecución de sus mandatos por separado puede implicar una superposición del asesoramiento y de las actuaciones en los países. La potenciación de las sinergias entre las medidas adoptadas por las instituciones multilaterales reforzaría su impacto y sus beneficios para los países. Tal como reconociera la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, todas ellas deberían ejecutar sus mandatos de modo que sus miembros no entren en contradicción con las obligaciones que hayan asumido en el marco de otros instrumentos y tratados internacionales<sup>12</sup>.

Un paso importante en la construcción de un marco para promover la coherencia de las políticas basado en el trabajo decente es tratar de lograr un acuerdo más amplio en materia de prioridades. Un buen ejemplo de ello es la formulación de la respuesta de la OIT frente a la crisis, para la cual se mantuvo un amplio diálogo con otros organismos internacionales en el período previo a la adopción del Pacto Mundial para el Empleo. Además de contar con el firme apoyo de varios Jefes de Estado y de Gobierno en la Cumbre Mundial del Empleo de 2009, ulteriormente el Pacto fue respaldado por un gran número de reuniones y organizaciones internacionales diversas, como el ECOSOC y la Cumbre del G-20 celebrada en Pittsburgh. El rápido y amplio apoyo brindado al Pacto se vio enormemente facilitado por el también amplio apoyo que en su día se dio al Programa de Trabajo Decente y su papel en la construcción de una globalización justa.

Otro ejemplo es la promoción de principios convenidos internacionalmente relativos a las empresas multinacionales, en particular la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social de la OIT. La OIT y la OCDE están colaborando para promover esos principios que están también reconocidos en las Líneas Directrices de la OCDE para las Empresas Multinacionales.

---

<sup>12</sup> Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, op. cit., párrafo 603.

El seguimiento de la OIT del informe de la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, la serie de diálogos de política de alto nivel celebrados por el Grupo de Trabajo sobre la Dimensión Social de la Mundialización y la experiencia más reciente de la Organización en la elaboración de una respuesta estratégica a la crisis del empleo apuntan a una serie de elementos de un posible marco para promover la coherencia de las políticas basado en el trabajo decente.

### **Un marco para las actividades de la OIT encaminadas a mejorar la coherencia de las políticas en el sistema multilateral**

La promoción del empleo pleno y productivo y del trabajo decente puede guiarse por cuatro medidas graduales de coherencia de las políticas, enumeradas a continuación:

- i. Compatibilidad de valores: los principios y objetivos fundadores de las principales organizaciones internacionales son congruentes y, por lo tanto, comparten muchos de sus objetivos para lograr una globalización basada en valores<sup>13</sup>. Las políticas y las normas promovidas por cada institución multilateral no deberían pues ir en perjuicio de las políticas y las normas de otras instituciones. Así, por ejemplo, en el Programa de Trabajo Decente se reconoce la importancia de los equilibrios macroeconómicos para el crecimiento.
- ii. Reconocimiento mutuo: cada institución multilateral podría reconocer, en el marco de su mandato, el valor de las políticas y las normas de otras instituciones como complemento útil de sus propias políticas y normas, con vistas a avanzar hacia el fin común de una globalización equitativa. Como lo señalara la Comisión Mundial, el derecho internacional exige que, en la medida de lo posible, las organizaciones internacionales interpreten sus mandatos en armonía con los de otras organizaciones internacionales y conforme a los

---

<sup>13</sup> *Ibíd*

objetivos últimos que tienen en común. Por ejemplo, la OIT reconoce la importancia de las economías abiertas y del comercio internacional.

- iii. Promoción activa: cada institución multilateral participa, en el marco de su mandato, en la promoción de las políticas y normas de otra institución, cuando éstas son pertinentes para sus propias actividades. En ese sentido, se pueden fomentar las alianzas entre instituciones con áreas de acción comunes con miras a la consecución de una globalización equitativa. Por ejemplo, la OIT participa activamente en la promoción de una transición justa hacia una economía verde.
- iv. Resolución mutua de problemas: las instituciones multilaterales pueden contribuir a solventar dificultades comunes mediante la coordinación de sus propias políticas y normas; esto permite evitar las acciones unilaterales que podrían obstaculizar el avance de sus objetivos comunes. Por ejemplo, en la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa se afirma “que la violación de los principios y derechos fundamentales en el trabajo no puede invocarse ni utilizarse de modo alguno como ventaja comparativa legítima y que las normas del trabajo no deberían utilizarse con fines comerciales proteccionistas”<sup>14</sup>.

La OIT cuenta con cinco vías principales para promover una mayor coherencia de las políticas en el sistema multilateral, indicadas a continuación:

- a. la colaboración entre la Oficina y las secretarías/los coordinadores de otros organismos y procesos internacionales en la presentación de información y propuestas para debate, la toma de decisiones y la realización de actividades de seguimiento. Esta colaboración podría ser bilateral, por ejemplo con la

---

<sup>14</sup> Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa, 2008, Parte I, Sección A, párrafo iv).

secretaría de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en las investigaciones conjuntas sobre comercio y empleo, o multilateral, por ejemplo a través de la Junta de los Jefes Ejecutivos del Sistema de las Naciones Unidas para la Coordinación (JJE) y del Comité de Alto Nivel sobre Programas en relación con el Pacto Mundial para el Empleo y el Piso de Protección Social. El apoyo de la OIT al G-20 es un importante paso dado recientemente en esta dirección;

- b. medidas para impulsar alianzas efectivas en el marco del sistema multilateral, aprovechando para ello las oportunidades que ofrecen las invitaciones recíprocas para asistir a reuniones pertinentes de organizaciones internacionales asociadas y, cuando proceda, ampliar esta práctica al establecimiento de mecanismos institucionales para potenciar la convergencia de las políticas y los programas.
- c. la coordinación del apoyo a nivel de los países mediante la participación de la Oficina en los equipos de las Naciones Unidas en los países con miras a integrar los Programas de Trabajo Decente por País en los Marcos de Asistencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo;
- d. los esfuerzos de los Miembros para llevar a la práctica el compromiso suscrito en la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa consistente en “la adopción de medidas apropiadas para coordinar de forma adecuada las posturas expresadas en nombre del Estado Miembro en cuestión en los foros internacionales pertinentes y toda medida que puedan tomar a la luz de la presente Declaración”<sup>15</sup>, y
- e. proporcionar asistencia, cuando la soliciten, a los Miembros que deseen promover conjuntamente los objetivos estratégicos en el marco de acuerdos

---

<sup>15</sup> Declaración de la OIT sobre la justicia social, op. cit., Parte II, B, iv).

bilaterales o multilaterales, siempre y cuando sean compatibles con los objetivos de la OIT<sup>16</sup>.

El uso de estas vías para el diálogo y el establecimiento de alianzas permitiría a la OIT:

- a) analizar más a fondo cómo interactúan los pilares estratégicos del Programa de Trabajo Decente con las políticas macroeconómicas, financieras, comerciales y medioambientales como base para el diálogo con las organizaciones asociadas y procesos internacionales pertinentes. Actualmente los temas prioritarios son la elaboración y promoción de un piso de protección social y el examen de la contribución que pueden realizar los marcos jurídicos para las políticas de empleo y protección social, la negociación colectiva y el diálogo social tripartito, basados en las normas internacionales del trabajo, a un crecimiento integrador, sólido, sostenible y equilibrado;
- b) seguir con la práctica del Grupo de Trabajo sobre la Dimensión Social de la Mundialización del Consejo de Administración de invitar a las organizaciones internacionales competentes a presentar contribuciones de alto nivel para sus debates, y
- c) iniciar un diálogo con determinados copartícipes internacionales sobre la manera de mejorar la coherencia de las políticas sobre la base del enfoque esbozado en el párrafo 17, por ejemplo desarrollando las actividades de seguimiento de la Conferencia conjunta de la OIT y el FMI celebrada en Oslo y estudiando la posibilidad de establecer una condición recíproca de observador con la OMC para las reuniones pertinentes.

---

<sup>16</sup> Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa, op. cit., Parte II, A, iv).

El Consejo de Administración tal vez estime oportuno solicitar al Director General que adopte las medidas apropiadas, teniendo en cuenta las orientaciones facilitadas sobre las líneas de actuación propuestas en los párrafos anteriores (18 y 19), y que informe periódicamente de los avances significativos a este respecto en las futuras reuniones.

**Fuente de información:**

[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_164464.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_164464.pdf)

**América Latina está sólida y es un observador de la crisis, pero en alerta (FELABAN)**

El 14 de noviembre 2011, el Presidente de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) aseveró que ante la posibilidad de una profundización de los problemas de la zona euro, un deterioro de la situación de Estados Unidos de Norteamérica y de una desaceleración del crecimiento en China e India, América Latina debe permanecer vigilante frente a la compleja situación actual de la economía mundial. A continuación se presentan los detalles.

América Latina está sólida y es un observador de la crisis económica en parte del mundo desarrollado, aseguró el Presidente de la Federación Latinoamericana de Bancos en su discurso inaugural en la *45ª Asamblea Anual de FELABAN*.

Sin embargo, la región, que muestra un sólido crecimiento económico de 4.7% este año, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), puede sufrir los embates de una crisis en un escenario en el que los problemas en Europa y Estados Unidos de Norteamérica podrían agravarse, y países emergentes claves, como China e India, podrían disminuir su ritmo de crecimiento, mencionó el Presidente de la FELABAN en su intervención en la principal reunión del sector bancario latinoamericano, que reúne a unos 2 mil banqueros de 50 países de las Américas,

Europa y Asia, organizada por FELABAN y la Asociación de Banqueros Internacionales de la Florida (FIBA), y que finalizó el 15 de noviembre de 2011.

“El buen momento de la economía y de la banca no son ni mucho menos un parte de victoria que implique que ante una situación adversa somos inmunes. Hay que ser enfáticos, en un mundo global, ante dificultades de otros países, muy seguramente todos nos veremos afectados”, agregó el ejecutivo.

Para el Presidente del FELABAN es clave que los bancos de la región refuercen el monitoreo cercano de las incidencias que vienen ocurriendo en la economía mundial, y que mantengan en carpeta programas o planes de acción frente a la eventualidad de un deterioro significativo de las condiciones económicas globales.

Así, 18 economías de la región han incrementado la inversión extranjera en 54% anual de 2010 a 2011; las finanzas públicas han mostrado un comportamiento mucho mejor que en el pasado; los países de América Latina no han encontrado mayores dificultades para lograr financiamiento soberano en los mercados internacionales; países como Colombia y Perú muestran tasas de crecimiento por encima del 5% anual, lo cual es un síntoma de buena salud y mejoramiento en el sector social, dijo al citar diversos indicadores.

Con relación a las medidas contra una eventual crisis, destacó los planes contra cíclicos de México, cuyo comercio con Estados Unidos de Norteamérica representa algo más del 70% del Producto Interno Bruto (PIB), y el paquete de medidas fiscales, monetarias y de impacto social que está tomando Brasil para contener una avalancha recesiva del exterior.

Asimismo, subrayó las adecuadas políticas de evaluación crediticia y de administración de riesgos implementadas por los bancos de la región, así como las medidas prudenciales aplicadas por sus respectivos reguladores (mayores provisiones,

niveles de apalancamiento saludables, cero exposición a activos riesgosos, régimen de provisiones pro cíclicas).

Sin embargo, recalcó que, si bien la región se encuentra en una situación sólida frente a una eventual crisis, no debe dejar de vigilar atentamente la economía mundial que se encuentra frente a una de las más complejas coyunturas de las que se tenga antecedentes.

“Si bien la banca en América Latina muestra un robusto desempeño y logró enfrentar adecuadamente la crisis mundial de 2008-2009, si los problemas en Estados Unidos de Norteamérica y la zona euro se agravan y, por otra parte, las economías emergentes claves, como China e India, se desaceleran, la situación se puede complicar, por lo que es importante que los bancos de la región refuercen el monitoreo cercano de las incidencias que vienen ocurriendo en la economía mundial”, expresó el funcionario de la FELABAN.

### **¿Probable recesión en la zona euro?**

De acuerdo con las cifras más recientes, citadas por el Presidente de la FELABAN, los problemas de algunos países europeos son graves en un panorama de escaso crecimiento en el conjunto de la Comunidad Europea. Grecia, por ejemplo, podría llegar a tener un déficit de 9.7% del PIB y una deuda pública del orden de 113%. España proyecta un déficit fiscal de seis puntos del PIB y una deuda pública aproximada al 68% del PIB. Italia e Irlanda sufren embates similares.

Frente a estos datos que ponen en duda un crecimiento de mediano plazo en esos países, diversos análisis indican que el crecimiento económico de la región será muy lento. Las proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) muestran que la economía más grande de la región, Alemania, posiblemente crecerá apenas 0.2% en 2011. El riesgo de una recesión crece mientras, que por otro lado las herramientas de política económica lucen casi agotadas.

De acuerdo con el Presidente de la FELABAN, “las medidas para combatir la situación europea, tienen que pasar por proceso para hacer viable las finanzas públicas. También como lo ha afirmado el FMI, es necesario capitalizar la banca privada. Para esto, las autoridades europeas han mencionado que la relación de patrimonio/activos debe subir de 8 a 9%. En caso de que las entidades financieras privadas no cuenten con suficiente respaldo de los mercados para capitalizarse, se brindarían opciones de financiación vía avales públicos”.

Enfaticó que los temores aún están lejos de disiparse. El capital bancario requerido para recuperar la confianza puede estar subestimado, dado que los efectos perversos de una mayor desaceleración económica y una menor calidad crediticia de los países con más dificultades, son escenarios que subsisten. Además, dijo, recientemente la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) mencionó que existe un escenario altamente probable, donde el crecimiento económico de la eurozona se resienta muy rápido y se dé una recesión.

### **Compás de espera con respecto a Estados Unidos de Norteamérica**

Para el funcionario de la FELABAN, los datos económicos recientes de Estados Unidos de Norteamérica “nos muestran algún grado de compás de espera sobre lo que ocurrirá”. Si bien se habla de una crisis y una posible recesión (déficit de 10 puntos y deuda próxima al 100% del PIB, alto desempleo y ausencia de planes gubernamentales frente a este problema), ningún análisis serio y ponderado ha hecho un pronóstico de crecimiento negativo. Por el contrario, la media de los pronósticos hechos por el FMI, la Reserva Federal de Nueva York y algunos bancos de inversión dan cuenta de una predicción de crecimiento del orden de 1.8%, subrayó el ejecutivo.

“En Europa, el problema de la credibilidad radica en la incapacidad de aceptar lo inevitable, que por doloroso que sea (en especial para los bancos europeos acreedores), la deuda de varios países de la Eurozona será impagable y más temprano que tarde van a tener que aceptar dicha realidad”, añadió.

De acuerdo con el funcionario de la FELABAN, el viejo orden que creó Estados Unidos de Norteamérica con Bretton Woods en los años 60, tiene que morir porque Estados Unidos de Norteamérica (su creador) actualmente está afectado por el déficit, las deudas, un sistema político polarizado y volcado en sí mismo, y pese a que todos recurren como moneda segura al dólar (paradoja), hasta ahora no se vislumbra que ningún país es capaz, ni de lejos, de reemplazarlo y no se ve por ningún lado algún liderazgo colectivo efectivo.

Muchos de estos problemas que se deben resolver técnicamente, pasan a ser un tema político (manejado por políticos), quienes privilegian intereses partidarios a los técnicos.

**Fuente de información:**

<http://www.comfin.com.mx/comunicados/otros/11/nov/15felaban-fiba.pdf>

### **La globalización de la protesta (Project Syndicate)**

El 4 de noviembre de 2011, la organización *Project Syndicate* (PS) dio a conocer un artículo de Joseph E. Stiglitz<sup>17</sup> titulado: *La globalización de la protesta*, en el cual se destaca que el movimiento de protesta que nació en enero en Túnez, para luego extenderse a Egipto y de allí a España, ya es global: la marea de protestas llegó a Wall Street y a diversas ciudades de Estados Unidos de Norteamérica. La globalización y la tecnología moderna ahora permiten a los movimientos sociales trascender las fronteras tan velozmente como las ideas. Y la protesta social halló en todas partes terreno fértil: hay una sensación de que el “sistema” fracasó, sumada a la convicción de que, incluso en una democracia, el proceso electoral no resuelve las cosas, o por lo menos, no las resuelve si no hay de por medio una fuerte presión en las calles.

---

<sup>17</sup> Profesor de la Universidad de Columbia, premio Nobel de Economía y autor del libro *Caída libre: Estados Unidos, el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*.

En mayo visité el escenario de las protestas tunecinas; en julio, hablé con los indignados españoles; de allí partí para reunirme con los jóvenes revolucionarios egipcios en la plaza Tahrir de El Cairo; y hace unas pocas semanas, conversé en Nueva York con los manifestantes del movimiento Ocupar Wall Street (OWS). Hay una misma idea que se repite en todos los casos, y que el movimiento OWS expresa en una frase muy sencilla: “Somos el 99%”.

Este eslogan remite al título de un artículo que publiqué hace poco. El artículo se titula: “Del 1%, por el 1% y para el 1%”, y en él describo el enorme aumento de la desigualdad en los Estados Unidos de Norteamérica: el 1% de la población controla más del 40% de la riqueza y recibe más del 20% de los ingresos. Y los miembros de este selecto estrato no siempre reciben estas generosas gratificaciones porque hayan contribuido más a la sociedad (esta justificación de la desigualdad quedó totalmente vaciada de sentido a la vista de las bonificaciones y de los rescates); sino que a menudo las reciben porque, hablando mal y pronto, son exitosos (y en ocasiones corruptos) buscadores de rentas.

No voy a negar que dentro de ese 1% hay algunas personas que dieron mucho de sí. De hecho, los beneficios sociales de muchas innovaciones reales (por contraposición a los novedosos “productos” financieros que terminaron provocando un desastre en la economía mundial) suelen superar con creces lo que reciben por ellas sus creadores.

Pero, en todo el mundo, la influencia política y las prácticas anticompetitivas (que a menudo se sostienen gracias a la política) fueron un factor central del aumento de la desigualdad económica. Una tendencia reforzada por sistemas tributarios en los que un multimillonario como Warren Buffett paga menos impuestos que su secretaria (como porcentaje de sus respectivos ingresos) o donde los especuladores que contribuyeron a colapsar la economía global tributan a tasas menores que quienes ganan sus ingresos trabajando.

Se han publicado en estos últimos años diversas investigaciones que muestran lo importantes que son las ideas de justicia y lo arraigadas que están en las personas. Los manifestantes de España y de otros países tienen derecho a estar indignados: tenemos un sistema donde a los banqueros se los rescató, y a sus víctimas se las abandonó para que se las arreglen como puedan. Para peor, los banqueros están otra vez en sus escritorios, ganando bonificaciones que superan lo que la mayoría de los trabajadores esperan ganar en toda una vida, mientras que muchos jóvenes que estudiaron con esfuerzo y respetaron todas las reglas ahora están sin perspectivas de encontrar un empleo gratificante.

El aumento de la desigualdad es producto de una espiral viciosa: los ricos rentistas usan su riqueza para impulsar leyes que protegen y aumentan su riqueza (y su influencia). En la famosa sentencia del caso *Citizens United*, la Corte Suprema de los Estados Unidos de Norteamérica dio a las corporaciones rienda suelta para influir con su dinero en el rumbo de la política. Pero mientras los ricos pueden usar sus fortunas para hacer oír sus opiniones, en la protesta callejera la policía no me dejó usar un megáfono para dirigirme a los manifestantes del OWS.

A nadie se le escapó este contraste: por un lado, una democracia hiperregulada, por el otro, la banca desregulada. Pero los manifestantes son ingeniosos: para que todos pudieran oírme, la multitud repetía lo que yo decía; y para no interrumpir con aplausos este “diálogo”, expresaban su acuerdo haciendo gestos elocuentes con las manos.

Tienen razón los manifestantes cuando dicen que algo está mal en nuestro “sistema”. En todas partes del mundo tenemos recursos subutilizados (personas que desean trabajar, máquinas ociosas, edificios vacíos) y enormes necesidades insatisfechas: combatir la pobreza, fomentar el desarrollo, readaptar la economía para enfrentar el calentamiento global (y esta lista es incompleta). En los Estados Unidos de

Norteamérica, en los últimos años se ejecutaron más de siete millones de hipotecas, y ahora tenemos hogares vacíos y personas sin hogar.

Una crítica que se les hace a los manifestantes es que no tienen un programa. Pero eso supone olvidar cuál es el sentido de los movimientos de protesta. Son ellos una expresión de frustración con el proceso electoral. Son una alarma.

Las protestas globalifóbicas de 1999 en Seattle, en lo que estaba previsto como la inauguración de una nueva ronda de conversaciones comerciales, llamaron la atención sobre las fallas de la globalización y de las instituciones y los acuerdos internacionales que la gobiernan. Cuando los medios de prensa examinaron los reclamos de los manifestantes, vieron que contenían mucho más que una pizca de verdad. Las negociaciones comerciales subsiguientes fueron diferentes (al menos en principio, se dio por sentado que serían una ronda de desarrollo y que buscarían compensar algunas de las deficiencias señaladas por los manifestantes) y el Fondo Monetario Internacional encaró después de eso algunas reformas significativas.

Es similar a lo que ocurrió en la década de 1960, cuando en Estados Unidos de Norteamérica los manifestantes por los derechos civiles llamaron la atención sobre un racismo omnipresente e institucionalizado en la sociedad estadounidense. Aunque todavía no nos hemos librado de esa herencia, la elección del Presidente Barack Obama muestra hasta qué punto esas protestas fueron capaces de cambiar a los Estados Unidos de Norteamérica.

En un nivel básico, los manifestantes actuales piden muy poco: oportunidades para emplear sus habilidades, el derecho a un trabajo decente a cambio de un salario decente, una economía y una sociedad más justas. Sus esperanzas son evolucionarias, no revolucionarias. Pero en un nivel más amplio, están pidiendo mucho: una democracia donde lo que importe sean las personas en vez del dinero, y un mercado que cumpla con lo que se espera de él.

Ambos objetivos están vinculados: ya hemos visto cómo la desregulación de los mercados lleva a crisis económicas y políticas. Los mercados solo funcionan como es debido cuando lo hacen dentro de un marco adecuado de regulaciones públicas; y ese marco solamente puede construirse en una democracia que refleje los intereses de todos, no los intereses del 1%. El mejor gobierno que el dinero puede comprar ya no es suficiente.

**Fuente de información:**

<http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz144/Spanish>

### **Boletín Internacional de Investigación Sindical (OIT)**

El 22 de noviembre de 2011, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) publicó su Boletín Internacional de Investigación Sindical. A continuación se presentan los temas: *Crecimiento basado en los salarios y Los efectos del crecimiento basado en los salarios sobre la productividad y las inversiones.*

#### **Crecimiento basado en los salarios: Introducción**

En los últimos decenios hemos sido testigos de la caída de la participación de los salarios y de una polarización de la distribución de los ingresos personales. Los salarios y la compensación laboral promedio no han acompañado conjuntamente el crecimiento de la productividad. La distribución funcional de los ingresos ha cambiado a costa del trabajo. En numerosos países, la distribución de los ingresos personales también se ha vuelto más desigual. Según muchos indicadores, hay más desigualdad en el ingreso que en cualquier otro momento del siglo xx. A su vez, los procesos de desarrollo económico se han hecho inestables. Las crisis económicas son más frecuentes, el endeudamiento familiar ha aumentado vertiginosamente, el desequilibrio internacional se ha acrecentado y algunos países dependen de manera excesiva del crecimiento de las exportaciones. En este artículo se argumenta que la

polarización de la distribución de los ingresos y la disminución en la participación salarial desempeñan una función importante en la generación de un desarrollo desigual e inestable, y que una política salarial a favor de los trabajadores será un componente sustancial de un paquete de políticas que contribuya al establecimiento de un régimen de desarrollo estable. Por lo tanto, se aboga por la elaboración de una estrategia de crecimiento basada en los salarios.

El apoyo a la creación de una estrategia de crecimiento basada en los salarios no es nuevo. Se planteó en las visiones reformistas del movimiento obrero y se analizó bajo la denominación de subconsumo en las economías del siglo xix. La teoría recibió un nuevo impulso de los principios sobre la demanda efectiva desarrollados por Keynes y Kalecki. Los debates teóricos modernos sobre la demanda basada en los salarios se apoyan en los influyentes estudios de Rowthorn (1981), Dutt (1984) y Bhaduri y Marglin (1990). El concepto, orientado hacia las políticas de una estrategia de crecimiento basado en los salarios, fue utilizado por la UNCTAD (2010).

En la segunda sección de este artículo se brinda un marco orientado hacia las políticas para el análisis de la interacción entre la distribución y el crecimiento. Se remarca una diferenciación entre las políticas de distribución y los regímenes económicos. Las políticas a favor de los trabajadores apuntan a incrementar los salarios, mientras que las políticas de distribución a favor del capital aspiran a suprimir el crecimiento salarial y a aumentar los márgenes de ganancia. El régimen macroeconómico de un país está determinado por los aspectos estructurales de su economía, como su apertura al comercio internacional, su sistema financiero y las características de su Estado de bienestar. Se hace evidente la diferencia entre los regímenes económicos basados en las ganancias y aquéllos basados en los salarios o, más precisamente, entre los regímenes de oferta y demanda basados en las ganancias y en los salarios. En un régimen basado en los salarios, un aumento en la participación salarial tiene efectos positivos que se traducen en una mayor actividad económica (en el corto plazo) y en

una acumulación más rápida del capital (en el largo plazo), ambos a través de los efectos sobre la demanda, o un crecimiento más acelerado de la productividad relacionada con la oferta. En cambio, un régimen económico basado en las ganancias aparecerá siempre que una disminución de la participación salarial o un aumento de los márgenes de ganancia de las empresas generen efectos positivos en la economía. En la tercera sección se analizan las causas de los cambios en la distribución de los ingresos, en especial la reducción a largo plazo de la participación salarial.

En la cuarta sección se brindan más detalles en cuanto a por qué una economía da muestras de un régimen económico basado en los salarios al observar los efectos relacionados tanto con la oferta – es decir, la relación entre la participación de los salarios y el crecimiento de la productividad laboral – como con la demanda. En esta sección se ofrece un resumen de algunos de los recientes trabajos de investigación empírica, en los que se presenta el alcance aproximado que tienen algunos efectos importantes sobre la demanda. En la quinta sección se clasifica la experiencia real de las economías clave dentro de este marco. Durante el período del neoliberalismo los procesos de desarrollo han sido desequilibrados, dependiendo de una relación de endeudamiento cada vez mayor o de los superávits de exportación constantes. Han surgido dos procesos de desarrollo: por un lado, el crecimiento basado en las finanzas (también denominado crecimiento basado en las deudas), en el cual este proceso se ha impulsado a través del aumento del endeudamiento familiar mediante las burbujas de precios de inmuebles y de activos, así como de la ingeniería financiera (por ejemplo, los Estados Unidos de Norteamérica, Irlanda y Reino Unido) y, por el otro lado, el crecimiento basado en las exportaciones, donde el motor principal de desarrollo han sido las exportaciones netas (tal como el caso de Alemania, China y Japón). Ambos procesos de desarrollo neoliberal estuvieron acompañados de una contracción salarial. Por último, en la sexta sección se presenta una estrategia de crecimiento basado en los salarios como una posible alternativa. Combina las políticas de distribución que benefician a los trabajadores con las políticas estructurales que favorecen el

crecimiento basado en los salarios. Se plantea la posibilidad de poner en práctica un proceso de desarrollo equitativo y sostenible (desde lo económico).

### **Distribución y crecimiento: un marco conceptual**

La relación entre la distribución y el crecimiento ha estado en el centro del análisis macroeconómico en la economía clásica; pero bajo el dominio de la economía neoclásica en el siglo xx, los problemas de distribución pasaron a un segundo plano, dado que se consideraba que la distribución de los ingresos estaba regulada por las relaciones de productividad marginal dentro de un modelo de competencia perfecta. A continuación, ofrecemos un marco de políticas para analizar la relación entre la distribución y el ingreso. Se contrastan las políticas de distribución a favor de los trabajadores y a favor del capital, así como los regímenes de oferta y demanda basados en las ganancias y en los salarios.

La distribución de los ingresos es el resultado de procesos sociales y económicos complejos, pero los gobiernos influyen en ella mediante las políticas sociales y de mercado laboral. Definimos las políticas de distribución a favor del capital como aquellas que llevan a una menor participación salarial, y las políticas de distribución a favor de los trabajadores como las que dan como resultado una mayor participación salarial. Las políticas de distribución a favor del capital, por lo general, declaran promover la flexibilidad del mercado laboral o la flexibilidad salarial, en lugar de incrementar los ingresos del capital. Incluyen medidas que debilitan a las instituciones de negociación colectiva; al quitarle fuerza a los sindicatos, reducen los salarios mínimos y desgastan la legislación de protección del empleo<sup>18</sup>. Se argumenta, a menudo, que las políticas a favor de los trabajadores fortalecen el Estado de bienestar y las instituciones del mercado laboral, y que conllevan el refuerzo de la negociación

---

<sup>18</sup> De aquí en adelante, asumimos que la demanda laboral (efectiva) es una curva poco flexible y ascendente (para obtener más pruebas empíricas véase, por ejemplo, Rowthorn, 1999). De este modo, un aumento en los salarios reales se corresponderá con un aumento en la participación salarial.

colectiva (por ejemplo, ampliando el alcance de los acuerdos de negociación a las empresas que no pertenecen a un sindicato), la consolidación de los sindicatos, el aumento de los subsidios de desempleo y la reducción de la desigualdad de ingresos en cuanto a los salarios (ver cuadro siguiente).

**POLÍTICAS DE DISTRIBUCIÓN A FAVOR DEL CAPITAL Y A FAVOR DE LOS TRABAJADORES**

	Políticas de distribución		Otros factores
	A favor del capital	A favor de los trabajadores	
Políticas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Flexibilidad del mercado Laboral”</li> <li>• Suprimen los salarios mínimo</li> <li>• Debilitan la negociación colectiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Estado de bienestar”</li> <li>• Aumentan los salarios mínimos</li> <li>• Fortalecen la negociación colectiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cambios tecnológicos</li> <li>• Globalización</li> <li>• Financiarización</li> </ul>
Resultados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento salarial débil</li> <li>• Participación salarial en baja</li> <li>• Aumento en la dispersión salarial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salarios reales en aumento</li> <li>• Participación salarial estable (o en aumento)</li> <li>• Descenso de la dispersión salarial</li> </ul>	

FUENTE: OIT.

Por supuesto que existen, además, otros factores que influyen en la distribución de los ingresos, como los cambios tecnológicos, la globalización y la financiarización. Recientemente, estos factores han desempeñado un papel muy importante que se abordará más adelante, ya que en esta sección nos abocaremos a analizar la interacción de las políticas de distribución y el régimen económico. Retomaremos los factores determinantes de la distribución de los ingresos en la sección siguiente.

A continuación, se pone en consideración la estructura económica. Un régimen económico es un conjunto de estructuras e instituciones económicas reales, incluidas las prestaciones de seguridad social, el sistema financiero vigente y el grado de apertura de la economía. Aunque en el régimen económico influyen varias formas de política de gobierno, debe quedar claro que el carácter del mismo, cualquiera sea el ángulo desde donde se lo observe, no es una variable especial de la política económica. No debería interpretarse como el resultado de una estrategia política. Distinguiremos entre los regímenes económicos basados en las ganancias y aquéllos

basados en los salarios. Además, de acuerdo con la práctica convencional, haremos una distinción entre consideraciones relativas a la demanda (tanto en el corto como en el largo plazo) y a la oferta (en el largo plazo). La variable principal relativa a la demanda es la demanda agregada, según lo subrayan los economistas keynesianos. La variable principal relativa a la oferta es el crecimiento de la productividad.

Para nuestro propósito, la primera cuestión es entender cómo reacciona la demanda agregada frente a un cambio en la distribución de los ingresos. Estos efectos serán bastante complejos y se tratarán con mayor exhaustividad en la cuarta sección. Aquí nos concentraremos en los casos extremos a fin de ilustrar nuestro marco. La demanda puede estar basada en los salarios o en las ganancias. Un régimen de demanda basado en los salarios significa que un aumento en la participación salarial conduce a un aumento en la demanda agregada. Este escenario basado en los salarios puede originarse cuando los salarios más altos llevan a un incremento en el consumo (una mayor cantidad de ventas puede inducir, con posterioridad, a gastos de inversión más elevados). Por el contrario, un régimen de demanda basado en las ganancias significa que un aumento en la participación salarial conduce a una disminución de la demanda agregada. La demanda puede estar basada en las ganancias si la inversión es muy susceptible a una reducción en los márgenes de ganancia. Una rentabilidad alta (sobre un determinado índice de utilización de la capacidad) puede incentivar a las empresas a ampliar su capacidad productiva y a aumentar su inversión (ver cuadro siguiente).

**ESTRUCTURA ECONÓMICA: RÉGIMENES DE OFERTA Y DEMANDA  
BASADOS EN LAS GANANCIAS Y EN LOS SALARIOS**

		<b>Régimen de demanda</b>	<b>Régimen de oferta</b>
<b>Estructura económica</b>	Basada en las ganancias	<p>Inversión muy susceptible a los márgenes de ganancia.</p> <p>Una menor participación salarial conduce a una mayor inversión.</p> <p>Una mayor participación salarial se traduce en un producto interno bruto (PIB) más bajo y en una acumulación de capital más lenta.</p>	<p>La moderación salarial conduce a una inversión que aumenta la productividad.</p> <p>Un crecimiento más alto del salario real lleva a un crecimiento más lento de la productividad.</p>
	Basada en los salarios	<p>La tendencia a gastar dinero proveniente de un salario es mayor que la tendencia a gastar dinero proveniente del rendimiento de capital.</p> <p>Una mayor participación salarial se traduce en un PIB más alto y en una acumulación de capital más rápida.</p>	<p>El crecimiento salarial tiene efectos positivos marcados en el esfuerzo laboral y en las inversiones que aumentan la productividad.</p> <p>El crecimiento del salario real conduce a un crecimiento de la productividad más rápida.</p>
<b>Otros factores</b>		<p><b>Otras fuentes de demanda:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas monetarias y fiscales implementadas por los gobiernos.</li> <li>• Factores financieros: burbujas de los precios de bienes inmuebles y de activos financieros.</li> <li>• Evolución del tipo de cambio y alteraciones en la demanda mundial.</li> <li>• Modificaciones en los precios internacionales de los productos básicos.</li> </ul>	

FUENTE: OIT.

Naturalmente, existen muchos factores, además de la distribución de los ingresos, que determinan la demanda agregada: la política monetaria, la política fiscal, diversas alteraciones, como las perturbaciones en el precio del petróleo, el estallido de la burbuja bursátil, las variaciones en los tipos de cambio real, las modificaciones en el índice de desarrollo de los socios comerciales, y otros más. De hecho, si tenemos en cuenta la mayoría de los cambios de un año a otro, la distribución de los ingresos sólo es un aspecto insignificante en la determinación de la demanda agregada, dado que otras alteraciones desempeñan un papel más importante. Sin embargo, si se producen cambios profundos y duraderos en la distribución de los ingresos, como ocurrió en el

último cuarto de siglo, éstos terminarán por repercutir considerablemente en la demanda.

Por último, la oferta agregada también puede estar basada en los salarios o en las ganancias. La variable principal para la oferta es la productividad laboral. La productividad estará basada en las ganancias si un aumento salarial desalienta la inversión de capital que aumenta la productividad y, como consecuencia, el crecimiento de la productividad laboral disminuye (la mayoría de las formas de progreso tecnológico requieren de la inversión de capital, denominado progreso tecnológico incorporado). La aceleración en el crecimiento salarial puede tener un efecto positivo en el incremento de la productividad, ya sea si las empresas reaccionan aumentando las inversiones destinadas al crecimiento de la productividad a fin de seguir siendo competitivas o si se mejora la contribución de los trabajadores al proceso de producción. Éste puede ser el caso si la motivación de los trabajadores es más alta o, en los países en desarrollo, si mejora la situación sanitaria y nutricional. A este caso, a menudo, se lo denomina la hipótesis del salario de eficiencia, pero también se conoce como efecto Webb, dado que Sidney Webb (1912), uno de los fundadores de la London School of Economics, ya había propuesto una relación causal positiva entre el aumento del salario real y el aumento de la productividad.

Un régimen de crecimiento de la demanda basado en los salarios es un concepto más sólido y a más largo plazo que el de demanda basada en los salarios. Si bien este último concepto comporta, simplemente, que un aumento en la participación salarial conducirá a un aumento en la demanda agregada o en el índice de utilización de la capacidad, el primero exige, además, un aumento en los gastos de inversión y en el crecimiento de la productividad. Esto significa, a largo plazo, un incremento en la tasa de acumulación del capital social. Por otra parte, cuando un aumento en la participación salarial trae consigo una disminución en la tasa de crecimiento del

capital social y de la productividad, entonces se trata de un régimen de crecimiento de la demanda basado en las ganancias.

En el cuadro siguiente se analizan, conjuntamente, las políticas de distribución y las estructuras económicas. Para explicarlo de modo más simple, no distinguimos entre los regímenes de productividad y demanda, sino que sólo tratamos el régimen económico, es decir, suponemos que la oferta y la demanda reaccionan de manera similar a los cambios de distribución. Esto nos permite comprender mejor la probable dinámica de desarrollo de los diferentes regímenes y estrategias. Entre los dos conjuntos de políticas de distribución y las dos estructuras económicas podemos obtener cuatro combinaciones distintas. Éstas tienen propiedades bastante diversas. Si en una economía basada en las ganancias se llevan a cabo políticas de distribución a favor del capital dará como resultado un proceso de crecimiento basado en las ganancias. A la inversa, si en una economía basada en los salarios se ponen en práctica políticas de distribución a favor de los trabajadores, obtendremos un proceso de crecimiento basado en los salarios. Éstas son las dos celdas en la diagonal principal del cuadro siguiente. En ambos casos, las políticas de distribución y las estructuras económicas son coherentes. Sin embargo, si en una economía basada en los salarios se implementan políticas a favor del capital o si en una economía basada en las ganancias se ponen en práctica políticas a favor de los trabajadores, esto generará estancamiento o, más probablemente en la práctica, ocasionará modelos de desarrollo inestables, dado que el crecimiento tendrá que depender de la estimulación externa.

## VIABILIDAD DE LOS REGÍMENES DE CRECIMIENTO

		<b>Políticas de distribución</b>	
		<b>A favor del capital</b>	<b>A favor de los trabajadores</b>
Estructura económica	Basada en las ganancias	Procesos de crecimiento basado en las ganancias	Estancamiento o crecimiento inestable
	Basada en los salarios	Estancamiento o crecimiento inestable	Procesos de crecimiento basado en los salarios

FUENTE: OIT.

En el cuadro siguiente se clasifican las diferentes ideologías políticas asociadas con las cuatro diferentes combinaciones. En la primera celda (las políticas a favor del capital en una economía basada en las ganancias) esta situación corresponde a una ideología liberal y, por lo general, se la denomina efecto de derrame o de goteo: se dice que las ganancias más altas conducen a un mejor desempeño macroeconómico. Con el tiempo, los trabajadores se beneficiarán de los recortes salariales, dado que mayores márgenes de ganancia atraerán la inversión y llevarán al crecimiento; además, las recompensas, tarde o temprano, también les llegarán a los trabajadores, traducidas en un aumento de las tasas de empleo y en un mayor poder adquisitivo. Este escenario podría reconocerse como el del neoliberalismo en teoría.

La celda que combina las políticas a favor de los trabajadores con una economía basada en los salarios resume lo que muchos economistas (por ejemplo, Marglin y Schor, 1990) consideran como una característica clave del período de posguerra: la expansión del Estado de bienestar (en las economías avanzadas) que condujo a una etapa dorada de desarrollo. La celda que combina las políticas a favor de los trabajadores en una economía basada en las ganancias podría denominarse como la de las reformas sociales predestinadas al fracaso. Es el escenario que los neoliberales afirman tendría lugar si se implementaran las reformas sociales progresivas. La famosa frase de Margaret Thatcher, “No hay alternativa”, tiene sentido en esta celda. Algunos marxistas usan un argumento similar para ilustrar lo inútil que es intentar establecer una economía más humanitaria en un modelo de producción capitalista.

Los esfuerzos por aumentar el consumo o la participación salarial de los trabajadores conducen, inevitablemente, a una desaceleración de la economía.

Por último, está la combinación de las políticas a favor del capital en una economía basada en los salarios. Argumentaremos que esta situación describe el neoliberalismo realmente existente, donde dos decenios de distribución a favor del capital han dado como resultado un desempeño económico mediocre con una fuerte dependencia en el sector financiero especulativo o en la demanda externa para lograr el desarrollo (véase la quinta sección)<sup>19</sup>. Más adelante resumiremos algunas de las pruebas disponibles para evaluar cuál es la situación que describe las economías existentes.

#### ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO REALES EN EL MARCO DE LAS POLÍTICAS DE DISTRIBUCIÓN Y LA ESTRUCTURA ECONÓMICA

		Políticas de distribución	
		A favor del capital	A favor de los trabajadores
Estructura económica	Basada en las ganancias	“Neoliberalismo en teoría”: las políticas de la oferta generarán demanda agregada (teoría del derrame)	“Reformas sociales predestinadas al fracaso”  No hay alternativa
Resultados	Basada en los salarios	“Neoliberalismo realmente existente”: es inestable y debe depender de motores de crecimiento externos (crecimiento basado en el crédito)	Keynesianismo social de la posguerra

FUENTE: OIT.

### Disminución de la participación salarial: ¿cuáles son las causas?

En los últimos veinticinco años han ocurrido cambios drásticos en la distribución de los ingresos. Esto se refiere tanto a la distribución personal de los ingresos como a la

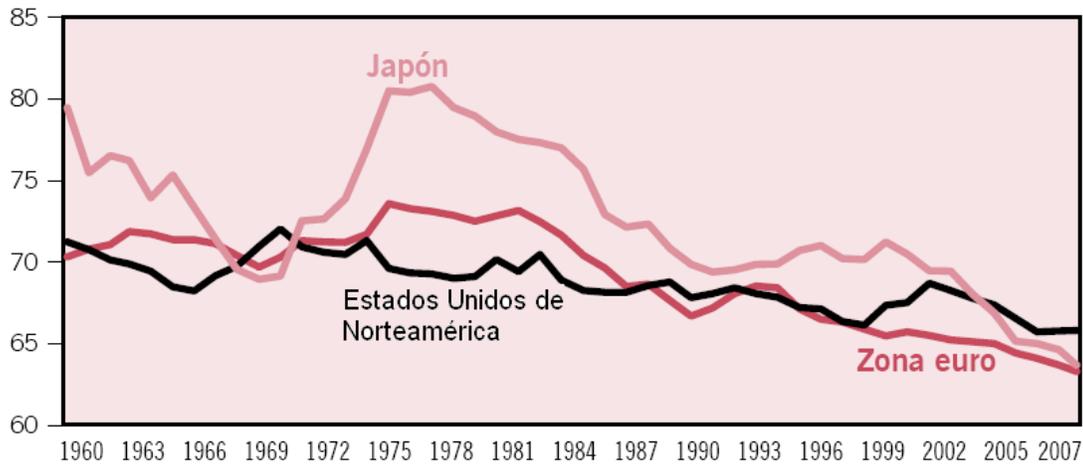
<sup>19</sup> En cambio, algunos investigadores dirán que la dependencia de los mecanismos de libre mercado y de los mercados laborales más flexibles ha generado enormes aumentos en los ingresos reales a escala mundial en los últimos tres decenios (Balcerowicz y Fisher, 2006). Pero estos autores se olvidan de comparar los últimos decenios con la evolución de los años cincuenta y sesenta. Para acceder a debates muy interesantes sobre el neoliberalismo véase Harvey (2003) y Glyn (2006).

distribución funcional de los ingresos. La participación salarial ha caído en casi todos los países de la OCDE, pero, como es habitual, ha sido más pronunciada en los países de Europa continental (y el Japón) que en los países anglosajones. En la zona euro la participación salarial (ajustada) ha disminuido del 72.5% en 1982 al 63% en 2007 (véase el gráfico siguiente). La distribución personal de los ingresos se ha vuelto más desigual en casi todos los países de la OCDE (2008); los grupos con los salarios más altos aumentaron considerablemente sus ingresos en los países anglosajones, en particular, en los Estados Unidos de Norteamérica (Piketty y Saez, 2003, y Atkinson, Piketty y Saez, 2011). En un estudio sobre varios países, Daudey y García- Peñalosa (2007) muestran que hay una correlación positiva entre los cambios en la distribución personal y funcional de los ingresos. En términos generales, el crecimiento de la mediana del salario real va claramente por detrás del crecimiento de la productividad desde 1980, aproximadamente. Esto constituye un cambio histórico, puesto que la participación salarial había permanecido estable o en aumento en el período de posguerra.

Este deterioro ha renovado el interés en los factores determinantes de la distribución de los ingresos en los últimos años, tema acerca del cual los principales institutos de investigación económica, como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), han publicado destacados estudios. La OCDE (2008) documenta cambios en la distribución personal de los ingresos. El FMI (2007a) y la Comisión Europea (CE, 2007) investigan cambios en la distribución funcional de los ingresos, y la OCDE (2007) analiza la elasticidad salarial de la función de la demanda laboral. El FMI (2007a) y la CE (2007) sostienen con solidez que el cambio tecnológico ha sido la causa principal de los cambios en la distribución funcional de los ingresos, que la globalización (del comercio y la producción) ha desempeñado un papel importante y, por último, que los cambios en las instituciones del mercado laboral han tenido una función menor. El cambio tecnológico se mide de manera empírica como inversión en tecnología de la

información y la comunicación (TIC) o en sus servicios. La fuerza general del argumento está en consonancia con la teoría neoclásica de la distribución de los ingresos, que considera que la distribución está determinada, en esencia, por la tecnología.

**PARTICIPACIÓN SALARIAL AJUSTADA EN LA ZONA EURO, LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA Y EL JAPÓN (1960-2007)**



FUENTE: AMECO, [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm).

Asimismo la globalización tiene un lugar destacado en el debate. El argumento establecido de la teoría del comercio se basa en el teorema de Stolper y Samuelson (1941), en el que se expone que el factor de la abundancia se obtendrá de la liberalización comercial. Para los países del norte, supuestamente, es el capital, en tanto que en países en desarrollo como China e India, que han ingresado hace poco a la economía mundial, la abundancia está representada por la mano de obra.

De este modo, se supone que la globalización beneficia al capital en el norte y a la mano de obra en el sur<sup>20</sup>.

Aunque en el teorema de Stolper-Samuelson se describe un equilibrio competitivo a largo plazo, el enfoque comercial en la economía política resalta los efectos distributivos de la globalización en un marco de negociación. Por ejemplo, Rodrik (1997) sostiene que la liberalización comercial (incluso entre países similares) incidirá en la distribución y beneficiará al factor más móvil, que por lo general será el capital. A diferencia del enfoque de Stolper-Samuelson, el argumento de Rodrik está situado en un marco de negociación. El cambio en la distribución se verifica debido a la redistribución de las rentas, no a raíz de la compensación del costo de los factores. Además, en el teorema de Stolper-Samuelson, uno esperaría que la distribución cambie después de que se reubicó la producción. Por el contrario, Epstein y Burke (2001) afirman que la redistribución puede darse sin cambios en los lugares de producción como consecuencia de una intimidación.

Pese a que hay diferencias en los argumentos teóricos, la evaluación empírica es bastante clara. En todos los estudios se mencionan los grandes efectos de la globalización en la distribución funcional de los ingresos. Por ejemplo, el FMI llega a la conclusión de que “la globalización es uno de varios factores que han actuado para reducir la participación de los ingresos provenientes de la mano de obra en las economías avanzadas” (FMI, 2007a, pág. 161).

---

<sup>20</sup> En el teorema de Stolper-Samuelson se parte de la hipótesis de que las empresas no tienen poder sobre el mercado y que ni el capital ni la mano de obra tienen movilidad; sus efectos tienen lugar a través del comercio en el equilibrio competitivo. Sin embargo, el período reciente de la globalización ha estado marcado por un incremento de la movilidad del capital. “Si el capital puede cruzar fronteras, las consecuencias del teorema se debilitan de manera sustancial” (CE, 2007, pág. 45). Por otra parte, en la teoría clásica del comercio internacional no se puede explicar el modelo actual del comercio, que se da mayormente entre los países desarrollados. De acuerdo con la teoría habitual del comercio, no es evidente por qué el comercio norte-norte debería afectar la distribución de los ingresos (si se considera que los precios relativos de los factores son similares). En segundo lugar, la mano de obra no es un elemento homogéneo. Aunque la mano de obra no cualificada (en el norte) pueda verse perjudicada debido a la globalización, de hecho, la globalización tiene el efecto contrario en la mano de obra cualificada. Si esto es así, no se puede saber con anticipación cómo influirá en la participación salarial total en el norte.

Un tercer conjunto de factores que influye en la distribución de los ingresos es la desregulación financiera (o, en líneas más generales, la financiarización)<sup>21</sup>. La desregulación financiera ha tenido dos efectos importantes en la posición negociadora de los trabajadores. En primer lugar, las empresas han gozado de más opciones para invertir: pueden invertir en activos financieros así como en activos reales, y pueden invertir tanto en el ámbito nacional como internacional. Han logrado movilidad en términos geográficos y en cuanto al contenido de las inversiones. En segundo lugar, se les ha concedido más poder a los accionistas con relación a los trabajadores. El desarrollo de un mercado para el control corporativo ha alineado el interés del cuerpo directivo con el de los accionistas (Lazonick y O’Sullivan, 2000, y Stockhammer, 2004). Rossmann (2009) ilustra este caso en relación con los fondos de capital privado, que compran empresas contrayendo deudas que se transfieren a las mismas empresas. El superávit se desvía al fondo de capital privado a través del pago de dividendos o comisiones. Las empresas reestructuradas deben soportar la enorme presión de saldar sus deudas y tienen muy pocas alternativas de poner en práctica una estrategia agresiva de reducción de gastos. Para los países de los que se dispone de datos, el aumento en el pago de dividendos está bien documentado (Duménil y Lévy, 2001). Power, Epstein y Abrena (2003) han documentado la participación creciente del ingreso de los rentistas.

Hasta el momento muy pocos estudios econométricos sobre los cambios en la distribución funcional de los ingresos han incluido las variables de financiarización. La OIT sostiene que la “globalización financiera ha conducido a una depresión de la participación salarial en el PIB” (OIT, 2008, pág. 39), pero no ofrece pruebas. Jayadev (2007) analiza el efecto de la apertura económica y comercial en la participación salarial en un análisis econométrico que incluye hasta ochenta países y que cubre el período de 1970 a 2001. Las variables de apertura son las medidas legales tomadas acerca de dicha apertura. Se considera que la apertura comercial y de

---

<sup>21</sup> La financiarización se refiere a la influencia cada vez mayor de las instituciones financieras y los motivos financieros en las actividades no financieras.

la cuenta de capital tiene efectos negativos en la participación salarial. Es notable que el FMI (2007b), en un estudio sobre la distribución personal de los ingresos entre los países, haya incluido las acciones de inversión extranjera directa (IED).

En un estudio detallado que intenta copiar y ampliar el estudio del FMI (2007a) y de la Comisión Europea (2007), Stockhammer (2009) descubre que los resultados de los cambios tecnológicos no son contundentes, mientras que se confirman los efectos de la globalización. Posteriormente, amplía las especificaciones de cálculo para incluir una medida para la globalización económica y analiza diferentes efectos de las tasas de sindicación en los países donde la afiliación sindical es una condición previa para recibir los subsidios de desempleo. Comprueba que la globalización económica tiene marcados efectos y que la fortaleza organizativa de los sindicatos tiene una fuerte repercusión.

### **Efectos económicos de una participación salarial en declive**

Mientras que en la sección anterior se abordaron las causas del declive en la participación salarial, aquí se analizarán sus efectos. Las teorías económicas establecen, tradicionalmente, una distinción entre los efectos sobre la demanda y sobre la oferta, donde los efectos sobre la demanda aluden a los cambios en los gastos para una tecnología y capacidad productiva existente, mientras que los efectos sobre la oferta comprenden los cambios en la maquinaria y la tecnología. La variable principal para la oferta es (el crecimiento de) la productividad laboral. Aquí haremos la misma distinción, entendiéndose por ello, como se señaló en la segunda sección, que los efectos de la demanda pueden tener incidencia en la tasa de crecimiento de la acumulación de capital<sup>22</sup>. Efectos sobre la demanda ¿Cuáles son los efectos del cambio en la participación salarial en la demanda agregada? La demanda agregada se compone de gastos de consumo privado, gastos de inversión, exportaciones netas y

---

<sup>22</sup> Las teorías económicas tradicionales consideran las derivaciones de la demanda como puramente efectos a corto plazo, dado que sostiene que la economía está muy aferrada a un equilibrio determinado por la oferta, al que la economía retornará. Keynes, que fue pionero en el análisis de la creación de la demanda, era bastante escéptico ante el análisis a largo plazo. La economía poskeynesiana, basada en las investigaciones de Keynes, Kalecki y Steindl, destaca que la demanda agregada desempeña una función crucial, incluso, a largo plazo.

gastos estatales. A continuación, nos centramos en la reacción del sector privado y tratamos los gastos estatales como una variable de política exógena. Un cambio en la distribución de los ingresos tendrá varios efectos en los componentes de la demanda que toman direcciones diferentes. En primer lugar, es probable que los gastos de consumo tengan una función positiva de la participación salarial. Los salarios más altos, por lo general, conducirán a un nivel más elevado de gastos de consumo porque, comúnmente, los asalariados son más propensos a consumir en comparación con quienes dependen de los ingresos del capital. Esto se debe a que los trabajadores tienen, como es habitual, un menor poder adquisitivo que los capitalistas (u otras personas que reciben ingresos del capital). Además, las empresas ahorran una gran parte de las ganancias brutas bajo la forma de ganancias acumuladas. La magnitud de este efecto de distribución de los ingresos dependerá de la diferencia en ingresos entre el capital y la mano de obra, del sistema de seguridad social, que influye en las tasas de ahorro, pero también de otras características, como los precios de las viviendas y las plusvalías en el mercado bursátil. En segundo lugar, existe la posibilidad de que los gastos de inversión reaccionen de manera negativa ante un aumento en la participación salarial, es decir, ante una disminución en la participación de las ganancias (para un determinado nivel del ingreso nacional). Desde un punto de vista intuitivo, una reducción en la participación de las ganancias para un determinado nivel de ingreso nacional conlleva un descenso en los márgenes de ganancia de las empresas. Dado que las ganancias futuras previstas tienen que ser un estímulo importante para las inversiones, una reducción en los márgenes de ganancia, o en otras palabras, una reducción en el índice de ganancias valorado a tasas normales de utilización de la capacidad, deberá tener un efecto negativo en la inversión. El efecto exacto estará condicionado por la estructura y la liquidez del sistema económico y por lo que Keynes denominó la “psicología del inversionista”, por ejemplo, después de una crisis financiera las empresas son reacias a las inversiones a causa de una mayor incertidumbre. En tercer lugar, cabe la probabilidad de que las exportaciones netas reaccionen de manera negativa ante los aumentos en la participación salarial porque, según una tasa de cambio específica, un aumento en la participación salarial

disminuirá los márgenes de ganancia o hará que las exportaciones sean menos competitivas en el extranjero. La dimensión de este efecto estará supeditada al grado de apertura de la economía y a los tipos de productos que la economía esté importando y exportando.

Las consecuencias de los tres agregados van, por lo tanto, en direcciones distintas. Es probable que un aumento en la participación salarial incremente el consumo, pero reduzca la inversión y las exportaciones netas. No se puede saber con anticipación cuál será el efecto neto, pero éste dependerá de la magnitud relativa de tales resultados. Si el efecto de consumo es mayor que los de las exportaciones netas y las inversiones, entonces el resultado total es positivo y la economía se encuentra en un régimen de demanda basada en los salarios. Por el contrario, si las inversiones y las exportaciones netas reaccionan con más fuerza, el efecto total de un aumento de la participación salarial en la demanda es negativo, y el régimen de demanda está basado en las ganancias. Esta diferencia se basa en la obra teórica de Bhaduri y Marglin (1990) y de Blecker (1989).

Nótese que el modelo descrito anteriormente incluye las exportaciones netas. Las exportaciones de un país son las importaciones de otro. Esto plantea la posibilidad de generar una falacia de composición: si bien cada país puede aumentar su demanda al exportar más, no todos los países pueden hacerlo al mismo tiempo. La economía mundial, en sentido general, es una economía cerrada. Por lo tanto, es interesante observar el efecto nacional y los efectos totales (es decir, incluidas las exportaciones netas) por separado. Los efectos nacionales sólo engloban los efectos en el consumo y las inversiones, y deberían interpretarse como una situación en la que el cambio en la participación salarial afecta a todos los modelos comerciales de modo simultáneo. Se puede tomar como un cambio en la participación salarial en el mundo.

Con respecto a los hábitos de consumo, la diferencia de ahorro entre los ricos y los pobres está bien establecida de manera empírica. A modo de ejemplo, en el cuadro

siguiente se describen las tasas de ahorro para los diferentes grupos de ingresos de Alemania. En 1995, el cuartil inferior de la distribución de los ingresos tenía una tasa de ahorro del 7.%, mientras que el cuartil más rico tenía una tasa de ahorro del 13.8%. Las tasas de ahorro aumentan, claramente, con el nivel de ingresos. Alemania experimentó un incremento sorprendente en desigualdad en los últimos decenios. Esto también afecta las diferentes tendencias de ahorro. En el 2007, el cuartil más bajo tuvo una tasa de ahorro del 4.1%, a diferencia del cuartil más rico, que tuvo una tendencia de ahorro del 15.8 por ciento.

Estos modelos han inspirado hace poco la aparición de una rica bibliografía empírica que trata de identificar los regímenes de demanda a través de medios econométricos.

**TASAS DE AHORRO POR GRUPO DE INGRESOS  
PARA ALEMANIA**

	1995	2001	2007
1° Cuartil	7.3	5.4	4.1
2° Cuartil	9.5	9.3	8.0
3° Cuartil	11.3	10.1	9.0
4° Cuartil	13.8	13.1	15.8

FUENTE: OIT.

En el cuadro siguiente se brinda una descripción general de los resultados empíricos. Estos estudios se diferencian según los países y el período que cubren, así como por el método empleado (para análisis más detallados véase Hein y Vogel, 2008, y Stockhammer y Stehrer, 2011) y, por lo tanto, son difíciles de comparar. En general, en la mayoría de los estudios se comprueba que los regímenes de demanda nacional tienden a estar basados en los salarios, mientras que el comercio internacional logra que muchas economías adopten el régimen basado en las ganancias.

Para ilustrar los órdenes de magnitud considerados, en el cuadro “*Efectos en la demanda excesiva privada*” se resumen los resultados de una economía grande y relativamente cerrada, la zona euro, y de una economía pequeña y abierta, Austria

(basados en Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009, y Stockhammer y Ederer, 2008, respectivamente). Un aumento de 1 punto porcentual en la participación salarial conduciría a un aumento en el consumo de 0.7 puntos porcentuales del PIB en la zona euro y de 0.6 puntos porcentuales del PIB en Austria. La inversión se reduciría 0.07 y 0.15 puntos porcentuales del PIB, respectivamente. La demanda nacional está basada en los salarios en ambos casos (en 0.3 puntos porcentuales del PIB en la UE de los 12 y en 0.21 en Austria). El efecto de las exportaciones netas es de  $-0.09$  puntos porcentuales del PIB en la UE de los 12, y de  $-0.9$  en Austria. Por ende, la demanda total está basada en los salarios en la UE (un aumento de 1 punto porcentual en la participación salarial lleva a un aumento de 0.21 puntos porcentuales en la demanda), pero está basada en las ganancias en Austria ( $-0.18$  puntos porcentuales)<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> Si bien considero que estos valores son posibles, otros investigadores no están de acuerdo. Naastepad y Storm (2006-2007) tienden a encontrar efectos de inversión mucho más elevados y efectos de las exportaciones netas mucho más bajos. Estos resultados se obtienen a partir de estimadores uniecuacionales. Los estimadores de sistemas tienden a encontrar efectos de ganancia más intensos (Barbosa-Filho y Taylor, 2006, y Flaschel y Proano, 2007). Mi experiencia es que el efecto de consumo es bastante confiable, pero, a menudo, bastante pequeño en los países anglosajones. Los efectos de inversión son, generalmente, muy susceptibles a la especificación exacta de la ecuación de cálculo. Esto se debe, probablemente, a que las ganancias y la demanda están muy relacionadas, y la inversión es, en sí, una variable muy procíclica. El efecto de las exportaciones netas depende de las suposiciones sobre el tipo de cambio. En varios de los primeros estudios no se tuvo en cuenta que la globalización afecta la susceptibilidad de los salarios frente a las exportaciones. Se deben hacer dos comentarios finales sobre la bibliografía: en primer lugar, el problema de la simultaneidad entre la distribución y la demanda queda en segundo plano y sin resolverse. En segundo lugar, el conjunto de variables de control que miden otros factores es bastante limitado en la mayoría de los cálculos.

**ESTUDIOS ECONOMETRICOS SOBRE LOS REGIMENES DE DEMANDA BASADOS EN LAS GANANCIAS Y EN LOS SALARIOS**

	Demanda nacional		Demanda total	
	Basada en los salarios	Basada en las ganancias	Basada en los salarios	Basada en las ganancias
Zona euro	SOE09		SOE09	
Alemania	BB95, NS07, HV08, SHG11, SS11		NS07, HV08, SHG11	BB95
Francia	BB95, NS07, ES07, HV08, SS11		(S004), NS07, HV08	BB95, ES07
Países Bajos	NS07, SS11	HV08	NS07	HV08
Austria	SE08, HV08, SS11			SE08, HV08
Reino Unido	BB95, NS07, HV08	SS11	BB95, NS07, HV08	
Japón	BB95	NS07		BB95, NS07
Estados Unidos de Norteamérica	BB95, HV08, OSG12, (SS11)	NS07	BB95, HV08, OSG12	(S004), NS07, BFT06

Nota: Las referencias entre paréntesis indican resultados estadísticamente insignificantes.

BB95: Bowles y Boyer, 1995; BFT06: Barbosa-Filho y Taylor, 2006; ES07: Ederer y Stockhammer, 2007; HV08: Hein y Vogel, 2008; NS07: Naastepad y Storm, 2006-2007; OSG12: Onaran, Stockhammer y Grafl, en prensa; SO04: Stockhammer y Onaran, 2004; SE08: Stockhammer y Ederer, 2008; SHG11: Stockhammer, Hein y Grafl, 2011; SOE09: Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009; SS11: Stockhammer y Stehrer, 2011.

FUENTE: OIT.

Estos resultados tienen consecuencias políticas importantes para la integración económica regional. Tomemos como ejemplo la zona euro. Como ocurrió en todas partes, la participación salarial se redujo drásticamente en la zona euro. Esto fue alentado por la Comisión Europea, que ha defendido una estrategia de mejora de la competitividad por mucho tiempo (CE, 1995, 1996 y 1997). De hecho, muchos países europeos han implementado “pactos salariales” que combinan la moderación salarial con otras medidas políticas (Schulten, 2002). En los resultados del cuadro siguiente se puede observar una importante diferencia económica entre la zona euro y sus Estados miembros. Si bien muchos Estados miembros son pequeñas economías abiertas, en las que una moderación salarial puede impulsar la demanda mediante las exportaciones, la zona euro es una economía grande y relativamente cerrada. La mayor parte del

comercio de los Estados miembros de la zona euro se efectúa en esa zona. Un recorte salarial en la zona euro aumentará las exportaciones netas, pero achicará mucho más la demanda nacional. La política salarial está, por ende, en una situación similar al dilema del prisionero. Para cada uno de los Estados miembros la moderación salarial puede ser una estrategia atractiva, pero si todos buscan lo mismo, tendrá efectos negativos. La coordinación salarial europea facilitaría, en principio, la superación del dilema del prisionero e internalizaría las externalidades de los acuerdos salariales (Stockhammer, 2008, y Hein y Truger, 2004). Sin embargo, las diferencias en los sistemas de negociación salarial dificultan la tarea en la práctica.

**EFFECTOS EN LA DEMANDA EXCESIVA PRIVADA  
- En porcentajes del PIB -**

	UE de los 12 (apertura < 15 por ciento)	Austria (apertura > 50 por ciento)
Consumo	<b>0.37</b>	<b>0.36</b>
Inversión	-0.07	-0.15
Sector nacional	0.30	0.21
Exportaciones netas	-0.09	-0.39
Efecto total	0.21	-0.18

FUENTE: UE de los 12: Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009; Austria: Stockhammer y Ederer, 2008.

### **Efectos sobre la oferta**

En relación con la oferta, la cuestión clave es cómo afectan los cambios en la participación salarial o en los salarios reales al crecimiento de la productividad (o, en un sentido más amplio, el progreso tecnológico). Los economistas ortodoxos, por lo general, sostienen que los mercados competitivos incrementan el desarrollo, y luego abogan por la desregulación del mercado laboral (y del mercado de productos). Destacados economistas señalan el hecho de que las instituciones del mercado laboral no sólo pueden provocar efectos sociales positivos, dado que contribuyen a superar las fallas del mercado, sino que también pueden tener efectos positivos en el

desarrollo económico porque las buenas relaciones laborales beneficiarán la tendencia de los trabajadores a colaborar con el proceso de producción.

En los últimos tiempos, este tema ha servido de fuente de inspiración para que se lleven a cabo varios estudios empíricos. Storm y Naastepad (2009) investigaron las instituciones del mercado laboral en veinte países integrantes de la OCDE. Descubrieron que las instituciones relativamente reguladas y coordinadas (rígidas) incentivan un mayor crecimiento de la productividad. Hein y Tarassow (2010) estudiaron la relación entre la distribución de los ingresos y el crecimiento de la productividad de seis economías de la OCDE a través de una investigación con series temporales e informaron de que las participaciones salariales más altas tienen un efecto negativo en el crecimiento de la productividad. Vergeer y Kleinknecht (2011) realizaron un análisis de panel para los países de la OCDE desde 1960 hasta 2004 y hallaron que un mayor crecimiento salarial conduce a un crecimiento de la productividad más alto. Estos autores interpretan dichos resultados sosteniendo que cuanto más sólidas sean las instituciones del mercado laboral, más rápido será el desarrollo a largo plazo. Estos estudios enfrentan desafíos, ya que en ellos no se identifica la dirección de la causalidad ni se hace una distinción entre los efectos a corto y largo plazo. Por esta razón es preciso seguir investigando. No obstante, es justo concluir que las pruebas disponibles no sugieren que el crecimiento del salario real tenga un efecto negativo a largo plazo en el crecimiento de la productividad laboral.

Los salarios tienen una doble función en las economías capitalistas. Son tanto un costo de producción como una fuente de demanda. Un aumento en la participación salarial tiene varios efectos en la demanda; si los regímenes de la demanda real están basados en los salarios o en las ganancias es una cuestión sujeta a un debate académico en curso. Nuestra interpretación de las pruebas disponibles es que los regímenes nacionales tienden a estar basados en los salarios en la mayoría de las

economías. En las economías abiertas las consecuencias de las exportaciones netas pueden predominar sobre los efectos nacionales, y la demanda total en muchos países puede bien estar basada en las ganancias. Sin embargo, los países comercian entre sí. Por lo tanto, es posible que las áreas geográficas de mayor extensión o las economías más grandes estén basadas en los salarios. La economía mundial está, probablemente, en un régimen de demanda basado en los salarios. En comparación, se han hecho menos investigaciones sobre los efectos en la oferta de un aumento en la participación salarial. De todos modos, hay varios estudios en los que se describen los efectos positivos de los aumentos salariales en el crecimiento de la productividad, de lo cual se deduce que es improbable que los efectos a largo plazo de los incrementos salariales sean perjudiciales.

**Clasificación de los regímenes y las estrategias de desarrollo recientes: crecimiento basado en el crédito, en las exportaciones o en los salarios**

El neoliberalismo prometió que la desregulación de los mercados de bienes, laborales y financieros contribuiría a un mayor desarrollo y acrecentaría la prosperidad. Se debía aceptar la mayor desigualdad porque generaba beneficios económicos. Según nuestro análisis, el neoliberalismo planteó un régimen económico fuertemente basado en las ganancias. Pero el neoliberalismo no ha podido cumplir con lo prometido. Los índices de desarrollo del período de posguerra, que se suponía regulado en exceso, fueron mayores que en la etapa neoliberal. La desregulación, de hecho, generó mayor desigualdad, pero sin los muchos beneficios que pretendía traer aparejados.

Ahora bien, si la economía mundial se basa, efectivamente, en los salarios, ¿cómo se explica que las economías neoliberales llegaran a crecer? El neoliberalismo, en la práctica, ha operado en la celda inferior izquierda de los cuadros 3 y 4, siguiendo una estrategia basada en las políticas de distribución a favor del capital, pero dentro de una estructura económica fundamentalmente basada en los salarios. Esta estrategia genera estancamiento o debe depender de factores externos para estimular el

desarrollo. De hecho, esta última particularidad es lo que ha caracterizado el funcionamiento de lo que podría denominarse como el neoliberalismo realmente existente. En vez de generar una vía de desarrollo sólido basado en la relación entre las ganancias y las inversiones, el crecimiento se ha valido de las burbujas financieras y del creciente endeudamiento (es decir, del crecimiento basado en las finanzas) o de una estrategia mercantilista basada en los superávits de exportación (Stockhammer, 2011, y Horn y van Treeck, 2011). Los ciclos de auge y caída impulsados por los mercados bursátiles, los mercados inmobiliarios o los flujos de capital han sido una particularidad clave del neoliberalismo realmente existente: en América Latina las crisis de los años ochenta y de mediados de los años noventa (la llamada crisis del peso), la crisis del Sistema Monetario Europeo (1992-1993), la crisis en el sudeste asiático (1997-1998), el estallido de la burbuja punto com (2000-2001) y la Gran Recesión (2008-2009).

Con el objeto de comprender este modelo se debe entender el papel central de la desregulación financiera para el modelo de desarrollo neoliberal. La desregulación financiera ha permitido la innovación financiera y ha favorecido el aumento de los ciclos especulativos de auge y caída durante períodos prolongados y ha incrementado el endeudamiento de las entidades financieras y de los hogares. Los auges de los mercados bursátiles y de los mercados inmobiliarios suelen atraer la afluencia de capitales que insuflan las burbujas aún más (Reinhart y Reinhart, 2008). Sin embargo, la liberalización de los flujos de capital también significa que algunos países deberán tener superávits en cuenta corriente y excesos de capital neto. La desregulación financiera internacional, por ende, ha contribuido al desenlace de dos modelos de desarrollo simbiótico: uno de crecimiento basado en el crédito (con afluencia de capital) y otro basado en las exportaciones (con salidas de capital). Si bien el desarrollo se ha dado por el aumento del consumo generado por el creciente endeudamiento familiar en los países anglosajones y, especialmente, en el país líder, los Estados Unidos de Norteamérica, otros países han contenido su demanda interna,

incluida aquélla que surge del sector público, y se han transformado en fuertemente dependientes de las exportaciones netas como el motor clave de su crecimiento.

Es evidente que no todos los países se ubican de modo neto en la dicotomía de uno de los dos modelos de crecimiento basado sobre el crédito o sobre las exportaciones, pero esta clasificación es útil, ya que resalta un aspecto importante de la dinámica detrás de los crecientes desequilibrios internacionales, a la vez que demuestra que ambos modelos compensan la falta de demanda nacional. Dichos modelos de desarrollo se han observado tanto en el centro como en la periferia. En especial en Europa, los países centrales (Alemania y los Estados limítrofes más pequeños) presentan características de crecimiento basado en las exportaciones, mientras que los países periféricos dentro de la zona euro presentan un crecimiento basado en el crédito. En el cuadro siguiente se ofrece una clasificación de los países importantes.

**MODELOS DE CRECIMIENTO DEL NEOLIBERALISMO  
REALMENTE EXISTENTES**

	Basados en el crédito	Basados en las exportaciones
Centro	Estados Unidos de Norteamérica y Reino Unido	Alemania, Austria y Japón
Periferia	España, Grecia, Irlanda y Portugal	China

FUENTE: OIT.

Dos estadísticas ayudarán a confirmar la utilidad de diferenciar las economías basadas en el crédito de las basadas en las exportaciones. En primer lugar, en el cuadro siguiente se refleja el aumento del endeudamiento familiar (como porcentaje del PIB) en las principales economías europeas y en los Estados Unidos de Norteamérica (los datos comparables para China y Japón no estaban todavía disponibles). Pese a que el endeudamiento familiar en Alemania disminuyó 11.4 puntos porcentuales del PIB de 2000 a 2008, en Austria tuvo un moderado crecimiento de 7.9 puntos porcentuales, mientras que en el grupo basado en el crédito esta cifra aumentó muy por encima de 25 puntos porcentuales. En los Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido, el

endeudamiento familiar presentó un incremento del 26 y del 28%, respectivamente. En España Grecia y Portugal se disparó al 34, 35 y al 27%, respectivamente. En Irlanda incluso trepó a un sorprendente 63 por ciento.

**INCREMENTO DEL ENDEUDAMIENTO FAMILIAR, 2000-2008**

Países	Porcentajes	Países	Porcentajes
Alemania	-11.34	Estados Unidos de Norteamérica	26.0
Países Bajos	32.83	Reino Unido	28.13
Austria	7.91	Irlanda *	62.72
		Grecia	35.46
		España	33.84
		Italia	18.32
		Portugal	27.38

\* Los datos de Irlanda corresponden a 2001

FUENTE: Eurostat: Financial Flows and Stocks by Sector; Estados Unidos de Norteamérica: Flows of Funds.

Se deduce que estos países con creciente endeudamiento familiar, a excepción de algunos casos, también han sido aquéllos que operaron con déficit en cuenta corriente, mientras que los que presentaron pequeñas modificaciones en el endeudamiento familiar han sido aquéllos con superávit en cuenta corriente<sup>24</sup>. En 2007, antes de la crisis financiera, Alemania y Austria registraban un superávit en cuenta corriente del 7.9 y del 3.6% del PIB, respectivamente, mientras que el Japón y China contaban con superávit en cuenta corriente del 4.8 y del 5.2%, respectivamente (véase el cuadro siguiente). Por otro lado, los Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido presentaron un déficit del 5.2 y del 2.7%, mientras que Grecia, Irlanda, Portugal y España tuvieron un déficit del 14.5, del 5.3 del 9.4 y del 10%, respectivamente<sup>25</sup>.

<sup>24</sup> En cierto sentido, este resultado no es sorprendente, ya que por identidad, como lo señaló en particular el fallecido Wynne Godley en su análisis, préstamos netos de la demanda nacional más préstamos netos al sector empresarial más préstamos al sector público son equivalentes a un déficit en cuenta corriente.

<sup>25</sup> A excepción de Irlanda, las posiciones de la cuenta corriente y las posiciones de las exportaciones son similares. En los últimos decenios Irlanda ha operado con déficit en cuenta corriente, pero con superávit de exportaciones netas. Esto se debe a la importante cantidad de repatriaciones de las ganancias; por lo tanto, se genera una gran diferencia entre el producto interno bruto (PIB) y el producto nacional bruto (PNB).

El neoliberalismo realmente existente no ha generado un proceso de desarrollo a partir de la inversión. Más bien, ha dependido de otros factores para alcanzar su desarrollo. El creciente endeudamiento familiar ha compensado el crecimiento salarial (Barba y Pivetti, 2009) en el modelo de crecimiento basado en el crédito; el superávit comercial cada vez mayor ha sido el motor de desarrollo de un segundo grupo de países que han seguido un modelo de crecimiento basado en las exportaciones. Ninguno de estos dos modelos de desarrollo es sostenible. Finalmente, las burbujas financieras estallan, se deben cubrir las deudas y, en lo posible, cancelarlas (porque, de lo contrario, se produce una quiebra), mientras que el desarrollo basado en las exportaciones depende de otros países para importar, genera el empobrecimiento de los países importadores y contribuye a desequilibrios internacionales cada vez mayores.

**DESEQUILIBRIOS INTERNACIONALES: CUENTA CORRIENTE  
COMO PORCENTAJE DEL PIB, 2007**

Países	Porcentajes	Países	Porcentajes
Alemania	7.9	Reino Unido	-2.7
Austria	3.6	Estados Unidos de Norteamérica	-5.2
Países Bajos	8.7		
		Grecia	-14.5
Japón	4.8	Irlanda	-5.3
China	5.2	España	-10.0
		Portugal	-9.4
		Italia	-2.4

FUENTE: OCDE (2008).

### **Crecimiento basado en los salarios: una estrategia económica viable**

Existe, en efecto, una alternativa al neoliberalismo. Si, como hemos mencionado, la economía mundial (y, en efecto, los países grandes o los bloques económicos) está, por cierto, basada en los salarios, entonces la estrategia de crecimiento basada en los salarios es una opción viable. Una estrategia de crecimiento basada en los salarios debería combinar las políticas del mercado laboral y las políticas sociales de distribución a favor de los trabajadores con la regulación del sector financiero.

Las políticas de distribución que incrementen la participación salarial y reduzcan la dispersión salarial deben englobar la fijación o el aumento de los salarios mínimos, el fortalecimiento de los sistemas de seguridad social, la mejora de las leyes sindicales y la extensión del alcance de los acuerdos de negociación colectiva. Todas estas medidas van en contra de la orientación de la economía ortodoxa y, ante la reciente presión por reducir los déficit presupuestarios, en la actualidad la política económica está girando en dirección contraria. Sin embargo, en épocas de crisis y ante la ausencia de demanda efectiva lo que las economías necesitan es mayor participación del Estado y no lo contrario. Un conjunto de políticas adecuadas para la recuperación económica también deberá considerar que el crecimiento sostenible del salario es uno de sus elementos esenciales. Sólo cuando los salarios aumenten junto con el crecimiento de la productividad, se incrementarán los gastos de consumo sin acrecentar los volúmenes de endeudamiento.

Para tener éxito, la visión moderna de una estrategia de crecimiento basada en los salarios deberá exigir la reestructuración del sistema financiero. El sector financiero desregulado ha alimentado el crecimiento especulativo y ha causado la peor recesión desde los años treinta. Si se pretende evitar una repetición de la crisis, se deberá exigir la administración de los flujos internacionales de capital, la nueva orientación del sector financiero en una banca más delimitada, la eliminación de las innovaciones financieras desestabilizadoras y una mayor contribución fiscal del sector financiero (por ejemplo, bajo la forma de un impuesto a las transacciones financieras).

### **Los efectos del crecimiento basado en los salarios sobre la productividad y las inversiones**

La Gran Recesión es producto de una creciente desigualdad en los países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Esta desigualdad se debe a una continua reducción salarial, impulsada y legitimada por los países que se guían por las teorías económicas fundadas en el concepto de la tasa de

desempleo no aceleradora de la inflación (NAIRU). En la actualidad, se reclaman mayores recortes salariales y la desregulación del mercado laboral a fin de poder salir de la recesión, pero sostenemos que el remedio propuesto es peor aún que la enfermedad: llevará a un estancamiento prolongado, a mayor desigualdad y a desempleo a largo plazo. Sobre la base de una combinación de análisis empíricos y teóricos, consideramos que el enfoque de la NAIRU es incorrecto: no reconoce que el aumento de los salarios y la regulación del mercado laboral, respaldados por políticas monetarias y fiscales, contribuyen a una mayor productividad y crecimiento de la demanda, sin perjuicio de la rentabilidad. El efecto positivo que los salarios tienen sobre la productividad sienta las bases para salir de la recesión de forma coordinada e igualitaria a partir de un aumento de salarios.

### **Cómo se llegó a esta situación**

Economistas y analistas allegados al sector financiero se han referido a la Gran Recesión como si fuese un hecho extremadamente improbable (o un “cisne negro”, según lo define Nassim Nicholas Taleb) y como una crisis en el sistema capitalista, pero no del propio sistema, una crisis que, según lo que hoy sabemos, se considera producto de una serie de errores en las políticas financieras<sup>26</sup>. Este punto de vista deja entrever que si estos errores no se hubiesen cometido, no se habría intensificado la fragilidad financiera ni la inestabilidad y, por ende, la crisis no hubiera acaecido. Por muy reconfortante que sea este punto de vista, creemos que la crisis sólo se puede explicar como parte de un escenario mucho más amplio, que comenzó con la desregulación financiera y el establecimiento de un mercado laboral flexible durante las décadas de 1980 y 1990, lo que debilitó el trabajo en relación con el capital y condujo a una reducción salarial: una caída sostenida en la participación de los

---

<sup>26</sup> Una lista modelo incluye la política monetaria ampliamente permisiva de la Reserva Federal de los Estados Unidos de Norteamérica tras la explosión de la burbuja punto com; la incapacidad de regular la comercialización de derivados de mercados no organizados; la decisión de la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos de Norteamérica (SEC) de permitir que las sociedades de valores aumenten el apalancamiento abruptamente y la imposibilidad de restringir el auge de las hipotecas de alto riesgo.

salarios en el producto interno bruto (PIB) y un aumento brusco en la participación de las ganancias y los incentivos y salarios más altos<sup>27</sup>.

La creciente desigualdad es la causa de la crisis. Por un lado, los salarios bajos y una mayor desigualdad deprimieron la demanda agregada y generaron tasas de interés bajas como reacción de la política monetaria; a su vez, el crédito barato permitió un aumento de la deuda de los hogares y de las empresas que estaba (muy) por encima de los niveles sostenibles. La contracción de la moneda fue un aumento impactante de los ingresos reales y la riqueza del 10% más rico de los hogares (y, en especial, del 1% más rico)<sup>28</sup>, lo que generó una liquidez sobreabundante en los mercados financieros de los Estados Unidos de Norteamérica y los transformó en instituciones inestables, incapaces de autocorregirse, en busca de inversiones de alto rendimiento en una escala sin precedentes y sobre la base de innovaciones financieras<sup>29</sup>. El patrimonio neto se sobrevaluó y los precios elevados de los activos (las viviendas) dieron la falsa impresión de que los altos niveles de deuda eran sostenibles. Los mercados financieros colapsaron cuando la inestabilidad y los desequilibrios generados por la desigualdad cobraron una magnitud considerable. A pesar de que la crisis pudo haber surgido en el sector financiero, sus orígenes son mucho más profundos y residen en la reducción salarial que se ha venido realizando durante casi treinta años. El período de recesión y crecimiento lento que los países integrantes de la OCDE ahora deben padecer es consecuencia de la economía política de los pasados treinta años. Gran parte de la culpa se debe atribuir, en particular, a las políticas macroeconómicas y del mercado laboral que se implementaron en función de la teoría de la NAIRU, ya que

---

<sup>27</sup> Véase Storm y Naastepad (2011) para obtener información sobre la reducción salarial. Los autores Palma (2009), Palley (2009), Taylor (2011) e Irvin (2011) sostienen que se trata de una crisis del sistema.

<sup>28</sup> La desigualdad en los ingresos ha aumentado considerablemente en los últimos decenios en los Estados Unidos de Norteamérica y en muchos otros países anglosajones miembros de la OCDE. Véanse Atkinson, Piketty y Saez (2011), Dew-Becker y Gordon (2005) y Palma (2011).

<sup>29</sup> La innovación financiera ha sido impulsada, en su mayor parte, por la demanda: la demanda excesiva de títulos a nivel mundial fue la fuerza impulsiva que dio lugar al auge de los derivados, que se generó debido a la rápida acumulación de la riqueza privada por parte de los millonarios.

dieron rienda suelta y, a la vez, legitimaron un proceso de crecimiento sumamente irregular y, al fin y al cabo, inestable e insostenible.

Los debates de política macroeconómica se centran en la teoría de la NAIRU, hasta el punto de que se afirma ampliamente que la única salida posible a la recesión es una desregulación más drástica de los mercados laborales rígidos de Europa y mayores recortes salariales, en aras de aumentar la competitividad de costos, especialmente en el caso de los países agobiados por la deuda externa, como Grecia, Portugal, España e Irlanda<sup>30</sup>. En un típico recorte de diario se puede leer: “El FMI insiste en que se realicen mayores reformas en España [...] España debe seguir con los recortes masivos en el gasto público y aplicar duras reformas en el mercado laboral y un cambio trascendental en el sistema de pensiones, según el Fondo Monetario Internacional” (Financial Times, 24 de mayo de 2010). Los economistas del Fondo Monetario Internacional (FMI) afirman que el mercado laboral español no funciona; su “sistema de negociación salarial, que detiene la flexibilidad de las empresas y los salarios, es inadecuado para un Estado miembro de una unión monetaria”. De acuerdo con un reciente documento de trabajo del FMI (Jaumotte, 2011), una completa descentralización de la negociación salarial (“en consecuencia, disminuyen los pedidos de aumentos salariales excesivos y hay una mayor flexibilidad laboral”) y una reducción de la protección del empleo de los trabajadores permanentes bajarían la tasa de desempleo española (actualmente se ubica en el 20%) de 7 a 10 puntos

---

<sup>30</sup> Tras la crisis, la teoría de la NAIRU sostiene lo siguiente: Dado que la política monetaria única de Europa fue demasiado permisiva para los países de rápido crecimiento del sur de Europa (e Irlanda), las tasas de interés bajas del Banco Central Europeo (BCE) provocaron un aumento de la demanda nacional, incluidas las importaciones, y del crecimiento, pero también profundizaron el endeudamiento (ya que el crédito era económico). El auge de crecimiento económico de estos países produjo un crecimiento acelerado de los salarios reales que sobrepasó el crecimiento de la productividad: una tendencia que reforzaron sus propios mercados laborales rígidos. En consecuencia, se originó una pérdida de la competitividad, a la vez que ascendieron los déficits en cuenta corriente y las agigantadas deudas externas. El modelo de crecimiento, que se implementó después de la introducción del euro, del sur de Europa e Irlanda tuvo un final abrupto debido a la crisis financiera (aunque ésta no lo haya originado). Por lo tanto, la crisis europea no es una crisis financiera, sino una crisis más profunda de falta de competitividad de los precios a raíz de los mercados laborales rígidos. Por consiguiente, lo que se necesita es una reforma radical del mercado laboral, tal como sostiene, por ejemplo, un grupo de investigación y reflexión influyente de los Estados Unidos de Norteamérica (Dadush y otros, 2010), así como se sugiere en la reciente propuesta germano-francesa de alcanzar un «pacto de competitividad» europeo (Janssen, 2011).

porcentuales, sin necesidad de que se tomen otras medidas macroeconómicas y en un momento en que la demanda agregada española aún no puede superar su insolvencia. Del mismo modo, Grecia enfrenta un problema de competitividad (no se trata de un problema financiero): “la economía necesita ser más competitiva. Esto significa implementar reformas y políticas a favor del crecimiento para modernizar la economía [...]. Además, conlleva reducir la inflación por debajo del promedio de la zona euro, incluso, mediante el establecimiento de salarios y costos de salarios fijos, para que Grecia pueda recuperar la competitividad de los precios”<sup>31</sup>. La OCDE (2011) siguió estos pasos y en su reciente informe, “Las reformas de política económica: una apuesta por el crecimiento”, exige una mayor flexibilidad del mercado laboral: reducción de la protección del empleo, negociación salarial más descentralizada, salarios mínimos más bajos, aumento de la edad de jubilación, pero pensiones e impuestos sobre el trabajo más bajos. Resulta irónico que una mayor reducción salarial (lo que aumenta las ganancias y la desigualdad) se proponga como una solución para la crisis actual, la que, en gran medida, ha sido producto de la caída de la participación de los salarios, del aumento de las ganancias y de una mayor desigualdad. La teoría basada en la NAIRU es tan dominante que pareciera reinar una incapacidad colectiva de crear otras alternativas. ¿Por qué los economistas tienen tantas dificultades para proyectar un sistema económico diferente y que no esté basado en la NAIRU? ¿Cómo podríamos empezar a crear un conjunto alternativo de políticas con el que todos se beneficien? Tal vez podríamos empezar por señalar una deficiencia grave en la misma teoría de la NAIRU, más específicamente en su tratamiento del trabajo, y demostrar cómo esta teoría se desintegra al poner en consideración principios teóricos más realistas (y humanos).

---

<sup>31</sup> Véase <[www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2010/new050910a.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2010/new050910a.htm)>.

## El modelo de la NAIRU

El modelo ortodoxo de la NAIRU consiste en establecer una curva de fijación de salarios (FS) y otra de fijación de precios (FP). La curva de fijación de salarios deriva del proceso de negociación salarial<sup>32</sup>, en el cual se supone que el poder de negociación de los trabajadores (asociados a un sindicato) con respecto al crecimiento del salario nominal  $W$  depende de la tasa de desempleo  $u$ , del índice de crecimiento de la productividad laboral determinado de forma exógena  $\lambda$  (el acento circunflejo sobre una variable denota su índice de crecimiento), de la inflación futura prevista  $p^e$  y de  $z$ , que es una variable (general) que representa todas las variables institucionales y reguladoras que afectan el resultado de la fijación de salarios.

$$(1) \quad \hat{W} - \hat{p}^e = \alpha_0 - \alpha_1 u + \alpha_2 \hat{\lambda} + \alpha_3 z \quad \alpha_0, \alpha_1, \alpha_3 > 0; \quad 0 \leq \alpha_2 \leq 1$$

En primer lugar, un índice de desempleo menor aumentará el poder de negociación de los sindicatos y, por consiguiente, los trabajadores exigirán más aumentos salariales. Por este motivo,  $\alpha_1$  tiene un signo negativo. En el gráfico siguiente, se representa esta relación de fijación de salarios entre el desempleo y el crecimiento del salario real (previsto) mediante la curva de fijación de salarios descendente. Conforme a la ecuación (1), se presupone, también, que los fijadores de salarios incorporan el crecimiento subyacente de la productividad a las reivindicaciones del salario real. Su participación en el crecimiento de la productividad depende del estado (percibido) del mercado laboral y de la naturaleza y la magnitud de la regulación del mercado laboral<sup>33</sup>. En segundo lugar, según se presupone, una  $z$  mayor (por ejemplo, más subsidios de desempleo, leyes de protección del empleo más estrictas u otras

<sup>32</sup> Carlin y Soskice (2006), y Forslund, Gottfries y Westermarck (2008) ofrecen fundamentos macroeconómicos.

<sup>33</sup> En cuanto a la ecuación (3), cualquier cambio endógeno en el crecimiento de la productividad laboral afecta la NAIRU si  $0 < \alpha_2 < 1$ ; sólo si  $\alpha_2 = 1$ , y el crecimiento de la productividad se refleja plenamente en el crecimiento del salario real, no se produce ningún efecto, pero este último caso casi no es realista (Rowthorn, 1999). En los datos empíricos, se observa que  $\alpha_2$  adopta un valor de 0.5, más o menos.

intervenciones del mercado laboral a favor del empleado) refleja una posición de negociación consolidada de los trabajadores, lo que aumenta las demandas de crecimiento del salario real a una tasa de desempleo determinada, por lo tanto  $a_3 > 0$ .

La curva de fijación de precios indica que la tasa de crecimiento del salario real concuerda con la conducta de fijación de precios de las empresas; por lo general, esta última consiste en la promoción de la competencia oligopólica en los mercados de productos. En especial, las empresas fijan los precios con un margen de ganancia sobre el costo unitario de la mano de obra. Si tomamos un índice constante del margen de ganancia, obtenemos la ecuación (2), expresada en índices de crecimiento:

$$\hat{p} = \hat{W} - \hat{\lambda} \quad (2)$$

Si se reordena la ecuación (2), obtenemos la curva de fijación de precios (2''):

$$\hat{w} = \hat{W} - \hat{p} = \hat{\lambda} \quad (2'')$$

El crecimiento del salario real, indicado mediante  $\hat{w}$ , debe ser igual al crecimiento de la productividad laboral en forma sostenida y a largo plazo, ya que es la única manera de que tanto la inflación como la distribución de los ingresos a través de los salarios y las ganancias sean constantes. Si el crecimiento de la productividad laboral es exógeno, (2'') significa que las decisiones de fijación de precios determinan el crecimiento del salario real que pagan las empresas. Esta relación de fijación de precios se representa con la curva horizontal de fijación de precios del gráfico siguiente. El crecimiento del salario real que conlleva la fijación de precios es constante, es igual al crecimiento de

la productividad laboral (que se supone como un hecho exógeno) y, por lo tanto, es independiente de la tasa de desempleo.

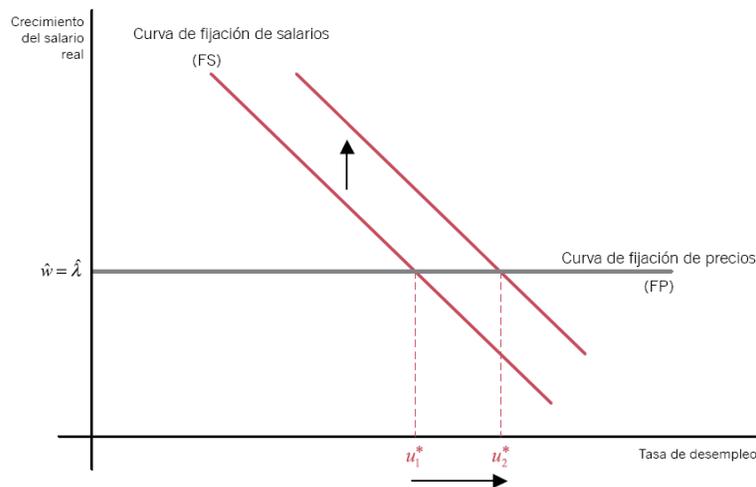
El equilibrio en el mercado laboral requiere que el crecimiento del salario real exigido sea igual al crecimiento del salario real garantizado por la fijación de precios. En el gráfico 1 el equilibrio está determinado por el punto de intersección entre la curva de fijación de salarios y la curva de fijación de precios, donde el desempleo de equilibrio o la NAIRU es igual  $au$ . Si suponemos que las expectativas de inflación son iguales a la inflación real o  $p^e = p$  y, posteriormente, combinamos (1) y (2"),  $u^*$  se calcula como sigue:

$$u^* = \frac{\alpha_0 - (1 - \alpha_2)\hat{\lambda} + \alpha_3 z}{\alpha_1} \quad (3)$$

En principio, la NAIRU es un mecanismo de imposición de medidas macroeconómicas para frenar las reivindicaciones salariales de los trabajadores y volver a nivelarlas con el crecimiento exógeno de la productividad laboral, con el objetivo de mantener las ganancias empresariales. La ecuación (3) genera resultados directos y poderosos. En primer lugar, la regulación cada vez mayor (un factor  $z$  de aumento salarial más elevado) incrementa el crecimiento del salario real que exigen los trabajadores cuando se llega a una determinada tasa de desempleo. Gráficamente, esto desplaza la curva de fijación de salarios hacia arriba, de FS a FS', tal como se muestra en el gráfico siguiente. La NAIRU se desplaza hacia arriba, de  $u^*_1$  a  $u^*_2$ . Con sindicatos más poderosos, el sistema necesita una tasa de desempleo estructural más alta para estabilizar la inflación y volver a alinear las demandas salariales con la participación salarial predeterminada que conlleva la fijación de precios por parte de las empresas. Por consiguiente, la indicación de la política de empleo principal de la doctrina de la NAIRU es que los mercados laborales deben estar desregulados, se deben recortar los Estados de bienestar y se debe debilitar la posición institucional de

negociación salarial de los sindicatos con el objeto de reducir los salarios reales (en relación con la productividad) e incrementar la rentabilidad de las empresas. Esto atraería más inversiones, reduciría la tasa de desempleo, especialmente, de la mano de obra menos calificada, y mejoraría el desempeño macroeconómico. Por tanto, existe una correlación inevitable entre el crecimiento y la equidad; el precio que se debe pagar por un mayor índice de empleo es un sector con salarios bajos.

### MÁS REGULACIÓN DEL MERCADO LABORAL Y LA NAIRU



FUENTE: OIT.

En segundo lugar, la consecuencia principal de su política macroeconómica es que los gobiernos y los bancos centrales no deben tratar de fomentar el empleo pleno, porque serán en vano los esfuerzos por mantener la tasa de desempleo permanentemente a un nivel inferior del estipulado en la NAIRU; además, sólo se conseguirá acelerar la inflación (no el crecimiento). La política macroeconómica puede reducir la tasa de desempleo real en forma temporal, pero esto fortalecerá el poder de negociación de los fijadores de salarios, lo que generará mayores reivindicaciones salariales e iniciará un proceso (acelerado) de inflación, provocada por el aumento salarial (porque las

empresas suben los precios para mantener sus ganancias). A su vez, la inflación menoscabará la demanda (que se supone que debe depender negativamente de los precios) y aumentará el desempleo hasta que se vuelva a alcanzar la tasa de desempleo de equilibrio. De acuerdo con la NAIRU, la demanda se regulará según el nivel “natural” de producción, ya sea de forma pasiva a través del denominado efecto Pigou o efecto de saldos reales<sup>34</sup>, o bien de manera más activa a través de un alza en las tasas de interés administradas por las políticas del Banco Central<sup>35</sup>. Por lo tanto, la consecuencia de la ecuación (3) es que la política debe centrarse de manera exclusiva en el mercado laboral (y no en la demanda agregada y la inversión). La tasa alta de desempleo y el crecimiento débil reflejan, de manera constante, una elección deliberada de políticas que mantienen acuerdos institucionales igualitarios, aunque esto genere mercados laborales dualistas e inmóviles y, a la vez, beneficie a los trabajadores protegidos con contratos permanentes, pero perjudique a los trabajadores desempleados o con contratos temporales.

### **Una crítica a la orientación de la NAIRU**

Desde luego que no somos los primeros en criticar el enfoque de la NAIRU. Por un lado, existe literatura especializada importante sobre econometría donde se evalúan críticamente los datos empíricos expresados en la bibliografía más conocida de la NAIRU<sup>36</sup>. Por otro lado, hay obras teóricas en las que se critican los supuestos estructurales del modelo de la NAIRU, incluida la ausencia de la ilusión monetaria (implícita por el supuesto de que  $p^e =$ ), el descuido de la incertidumbre fundamental respecto de los eventos futuros, la ausencia de asimetrías de información (entre los trabajadores y las empresas), un índice constante del margen de ganancia, la omisión

---

<sup>34</sup> Para conocer una crítica del efecto Pigou véase Taylor (2011).

<sup>35</sup> En el último caso, observamos que el desempleo real depende de las suposiciones del Banco Central en cuanto al nivel de la NAIRU.

<sup>36</sup> Baker y otros (2005), Howell y otros (2007) y Baccaro y Rei (2005) elaboraron análisis exhaustivos en los que se demuestran que los datos empíricos que respaldan el modelo de la NAIRU no son fiables desde el punto de vista estadístico y suelen ser contradictorios.

de la histéresis y la falta total de linealidad y equilibrios múltiples<sup>37</sup>. Sin omitir ningún elemento de estas críticas estructurales, consideramos que se puede elaborar una crítica más profunda. Incluso si aceptamos el modelo de la NAIRU y sus hipótesis, sostenemos que el punto de vista del modelo con respecto al papel que desempeñan los salarios (reales) y el trabajo en los países integrantes de la OCDE es unilateral y hace caso omiso del principal papel alternativo: los salarios también ofrecen beneficios macroeconómicos, sobre todo, en términos de una mayor demanda, de un crecimiento de la productividad laboral más elevada y de un progreso tecnológico más rápido. Si se toman en cuenta estos beneficios, el impacto de salarios más altos en la rentabilidad de las empresas se torna ambiguo, ya que los salarios más altos reducen y aumentan, al mismo tiempo, las ganancias. Si se eliminan estos efectos contrapuestos de los salarios más altos y la rentabilidad no se ve afectada (o, al menos, no de forma significativa), no habrá motivo por el cual el desempleo de equilibrio deba cambiar ante el aumento salarial, es decir, las conclusiones del modelo de la NAIRU fracasan.

A fin de ilustrar este punto, consideremos el índice de ganancias, definido como la relación de las ganancias con respecto al capital (invertido), y que depende de los siguientes tres determinantes próximos<sup>38</sup>:

- Tasa del salario real: cuanto mayor sea el salario real, menor será la participación de las ganancias y, por lo tanto, el índice de ganancias será inferior.
- Productividad laboral: una mayor productividad laboral aumenta la participación de las ganancias (con una tasa del salario real invariable) y, por ende, el índice de ganancias aumenta.

---

<sup>37</sup> Las principales referencias incluyen: Eisner (1997); Galbraith (1997); Ball (1999); Karanassou y Snower (2004), y Arestis, Baddeley y Sawyer (2007).

<sup>38</sup> Se puede solicitar mayores detalles a los autores.

- Utilización de la capacidad o demanda: cuanto mayor sea la demanda, mayor será el índice de ganancias.

Mediante esta descomposición, se suscitan las siguientes preguntas: ¿de qué manera afectan los salarios (reales) más elevados el índice de ganancias? La respuesta no es sencilla. Claramente, el índice de ganancias disminuye ante los salarios reales más elevados, pero éste es sólo el impacto directo. Los salarios más altos, también, tienen efectos indirectos compensatorios importantes sobre la rentabilidad, que se activan a través de la utilización de la capacidad y la productividad laboral. Si la economía está basada en los salarios, la demanda y la utilización de la capacidad aumentan cuando los salarios (reales) son más elevados. Esto incrementa la rentabilidad y, a su vez, motiva mayores inversiones por parte de las empresas. Asimismo, la acumulación de capital aumenta en respuesta al crecimiento en la demanda agregada (el efecto acelerador keynesiano). El resultado es una secuencia de ciclos de crecimiento de la demanda y un aumento en la utilización y, por lo tanto, en el índice de ganancias. Además, las nuevas inversiones generan una productividad laboral más elevada, lo que también es positivo para las ganancias. En primer lugar, los equipos recientemente instalados cuentan con la última tecnología de producción y, en consecuencia, son más productivos que las inversiones anteriores en capital social. En segundo lugar, el aumento de la demanda, provocado por los salarios más elevados, amplía la brecha en la división del trabajo de toda la economía y conduce a un aprendizaje más rápido a través de la práctica (en las empresas), que son procesos que finalmente se reflejan en un mayor crecimiento de la productividad laboral. En ambas explicaciones, el mayor crecimiento de la demanda se asocia con el mayor crecimiento de la productividad laboral; este vínculo positivo se conoce en la bibliografía como la relación Kaldor-Verdoorn.

Hay una razón más por la que los salarios reales más elevados guardan relación con una mayor productividad laboral. Esta explicación se remonta, por lo menos, a Karl

Marx, quien sostiene en su libro: *El capital*, que los salarios elevados inducen a un ahorro en la mano de obra en materia de innovación y progreso tecnológico, ya que sólo el progreso tecnológico que permite ahorrar en mano de obra – que él identifica con la creciente productividad laboral –, garantiza la reproducción de un superávit económico positivo. De este modo, los salarios más altos estimulan la intensificación del capital, apartan a las empresas poco eficientes del mercado y alientan los cambios estructurales, incrementan la proporción de trabajadores altamente calificados en la población activa y, en general, fomentan el progreso tecnológico para ahorrar en mano de obra. El concepto de Marx acerca de que el costo salarial era un incentivo para el progreso tecnológico ha sido retomado por diversos autores, por ejemplo, por Hicks (1932), Kennedy (1964) y, más recientemente, en Foley y Michl (1999) y Funk (2002)<sup>39</sup>.

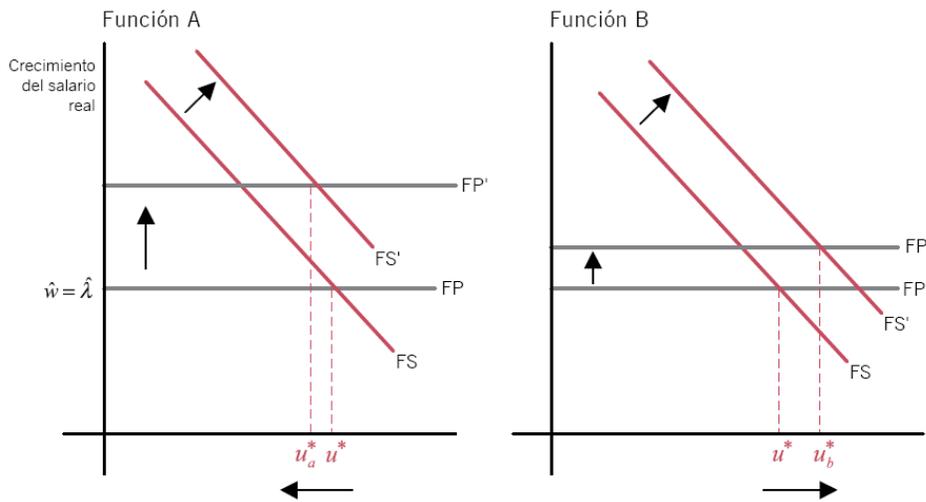
Con la finalidad de determinar el efecto total de los salarios más elevados sobre la rentabilidad, debemos tener en cuenta estos efectos que incrementan la rentabilidad de los salarios más elevados mediante una mayor demanda y utilización de la capacidad, así como un crecimiento más acelerado de la productividad laboral. En el gráfico siguiente se ilustra lo que puede suceder con la NAIRU si se tienen en cuenta estos efectos de los salarios más elevados. Supongamos que la tasa del salario real aumenta, por ejemplo, debido a una regulación más intensa del mercado laboral. La curva de fijación de salarios se desplaza hacia arriba, de FS a FS'. En la actualidad, la curva de fijación de precios también se desplaza hacia arriba debido a un mayor crecimiento de la productividad laboral, que se produce de forma directa e indirecta debido a la tasa salarial más elevada. La tasa de desempleo de inflación estable puede aumentar o bajar, o mantenerse prácticamente invariable; en este último caso, la conclusión lógica es que las intervenciones del mercado laboral (que generan mayores demandas

---

<sup>39</sup> De la misma manera, los economistas del cambio climático han realizado una analogía contemporánea importante sobre el hecho de que «la constante presión por parte de [...] un precio elevado del carbono [...] podría [...] dar riendas sueltas al poder descentralizado del espíritu inventivo capitalista [...] en cuanto al problema de investigar, desarrollar y finalmente invertir en tecnologías alternativas que no emiten dióxido de carbono y son eficientes desde el punto de vista económico» (Weitzman, 2007, pág. 723).

salariales) no son, en absoluto, las responsables de generar el desempleo. Si el crecimiento de la productividad aumenta considerablemente (la curva de fijación de precios se desplaza hacia arriba de forma significativa), la NAIRU cae, tal como se da cuenta en la función A, pero si la respuesta de crecimiento de la productividad es más bien débil, el desempleo de equilibrio aumenta como se muestra en la función B. En la teoría convencional de la NAIRU se omiten los efectos que los salarios más altos tienen en la productividad y la rentabilidad. Este error de omisión se podría perdonar si resultara que, empíricamente, el efecto de los salarios más altos en la productividad fuera insignificante. Sin embargo, en nuestra investigación empírica (que se desarrolla a continuación) se sugiere que no se trata de un hecho menor: la función A es la pertinente y no la función B. Por consiguiente, es falsa la creencia generalizada de que una mayor regulación debe generar un crecimiento del desempleo de equilibrio.

**MÁS REGULACIÓN DEL MERCADO LABORAL Y MAYOR CRECIMIENTO DEL SALARIO REAL PUEDE REDUCIR (FUNCIÓN A) O AUMENTAR (FUNCION B) LA NAIRU**



FUENTE: OIT.

## Una crítica más profunda

Las teorías tradicionales sobre la NAIRU se centran sobre la motivación de los trabajadores, la intensidad laboral y, por lo tanto, la productividad laboral como factores exógenos a la naturaleza del sistema de relaciones industriales de un país. Sin embargo, esto no es realista. Un sistema de relaciones industriales que se basa en valores compartidos y en la cooperación y coordinación (en vez de hacerlo sobre la base de conflictos), que depende de los incentivos en vez de las amenazas (Gordon, 1994), contribuye al crecimiento de la productividad de dos maneras importantes. En primer lugar, los trabajadores que, por lo general, tienen un conocimiento mayor (implícito) que sus supervisores o ingenieros en cuanto a la mejor manera de hacer el trabajo, son más partidarios de aceptar y contribuir al cambio tecnológico (radical) porque tienen la seguridad de que sus puestos de trabajo no están en riesgo como resultado del crecimiento de la productividad y porque consideran que la participación del aumento de la productividad es justa. Por consiguiente, se alejan de los limitados intereses personales en busca de una forma de comportamiento con mayor “espíritu cívico” (Lorenz, 1992). En segundo lugar, dado que la seguridad considerable del empleo (en combinación con una estructura salarial comprimida) ofrece a los trabajadores un seguro contra riesgo salarial (*ex-ante*) (Agell, 1999), los trabajadores invertirán más en educación, lo que tiene un fuerte impacto positivo en el crecimiento de la productividad. Del mismo modo, como se sostiene en el modelo de capital humano específico para empresas (Auer y otros, 2005), las empresas invierten más en capacitación cuando la protección del empleo es más estricta, los impuestos sobre el trabajo son altos y la duración en un puesto laboral es prolongada.

En general, las mejoras de la productividad dependen básicamente de la cooperación de los trabajadores y de sus conocimientos tácitos, ideas y sugerencias, que no se revelarán si los trabajadores sienten que al hacerlo ponen en riesgo su trabajo. Se trata de una paradoja importante: cuanto más “rígido” (para usar un término convencional)

sea el sistema de relaciones industriales, más flexible y abierta al progreso tecnológico será la organización social de la producción<sup>40</sup>. Esto significa que cuanto más cooperantes sean las relaciones sociales de producción, más esfuerzos harán los trabajadores para retribuirles a las empresas con mayor productividad, y más alta será la tasa de crecimiento de la productividad. Según nuestros hallazgos (que se exponen en Storm y Naastepad, 2011), una regulación más intensa tiene mayor impacto en el crecimiento de la productividad laboral que en las reivindicaciones salariales reales y, por consiguiente, se asocia con un desempleo estructural menor. El mundo se asemeja al gráfico anterior (función A): más regulación significa mayores reivindicaciones salariales (la curva de fijación de salarios se desplaza hacia arriba), pero incluso un incremento de la productividad mayor (la curva de fijación de precios se desplaza aún más hacia arriba) dando como resultado una NAIRU menor.

### **Evidencia empírica**

Sostenemos que cualquier cambio en la tasa salarial, en la demanda agregada (y la utilización de la capacidad) o cualquier reforma de la regulación del mercado laboral afecta la productividad laboral y, a su vez, influye necesariamente en la rentabilidad y en la NAIRU. ¿Cuán importantes son estos efectos?

229 Efectos del crecimiento basado en los salarios, productividad e inversiones.

¿Qué indica la evidencia empírica? Podemos resumir el debate anterior con la siguiente ecuación de relación entre crecimiento y productividad:

---

<sup>40</sup> El argumento es que el compromiso y la cooperación de los trabajadores dependen de la fiabilidad de los empleadores a la hora de cumplir con sus compromisos de brindar empleo a largo plazo y con una participación justa de la productividad. El fundamento más sólido de este tipo de confianza, tal como sostiene Lorenz (1992) elocuentemente, es que los trabajadores sean capaces de hacer cumplir esos compromisos. Esto, a su vez, requiere un entorno institucional y regulatorio que ofrezca protección legal a los derechos de los trabajadores.

$$\hat{\lambda} = \beta_0 + \beta_1 \hat{x} + \beta_2 \hat{w} + \beta_3 z \quad \beta_0, \beta_2, \beta_3 > 0; \quad 0 < \beta_1 < 1 \quad (4)$$

donde  $x$  es el crecimiento del PIB real. Afirmamos que los coeficientes son positivos y estadísticamente significativos. En los cuadros 1 a 3 se exhiben pruebas de los coeficientes. El estudio más completo sobre el coeficiente  $\beta_1$ , que reproduce el impacto de la demanda en el crecimiento de la productividad, es el que realizaron McCombie, Pugno y Soro (2002). Los autores revisaron ochenta estudios empíricos y llegaron a la conclusión de que en la gran mayoría de estos estudios, más allá de las diferencias en los métodos econométricos y los datos empleados, existía una conexión causal entre el crecimiento de la demanda y el crecimiento de la productividad. En el cuadro siguiente se enumeran los diez estudios más recientes que confirman la conclusión de McCombie, Pugno y Soro. El valor promedio (simple) de  $\beta_1$  para el grupo de países que integran la OCDE es 0.46; los cálculos para los países en forma individual se aproximan bastante al promedio de la OCDE.

**CÁLCULOS DEL IMPACTO DEL CRECIMIENTO DE LA DEMANDA (DE INVERSIÓN) EN EL  
CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD**

	Francia	Alemania	Países Bajos	Reino Unido	Estados Unidos de Norteamérica	Países nórdicos	Países de la OCDE
McCombie, Pugno y Soro (2002)							0.3-0.6
Cornwall y Cornwall (2002)							0.5
Leon-Ledesma (2002)							0.64-0.67
Knell (2004)	0.43			0.53	0.43	0.40-0.76	
Naastepad (2006)			0.63				
Angeriz, McCombie Y Roberts (2009)							0.50-0.67
Crespi y Pianta (2008)							0.27-0.38
Hein y Tarassow (2010)	0.54	0.43	0.45	0.23	0.11		
Storm y Naastepad (2009)						0.31	0.39-0.46
Alexiadis y Tsagdis (2010)							0.43-0.49
Vergeer y Kleinknecht (2010-2011)							0.24-0.37
Promedio simple (desviación estándar)	0.49 (0.08)	0.43	0.54 (0.13)	0.38 (0.21)	0.27 (0.23)	0.45 (0.19)	0.46 (0.12)

Notas: McCombie, Pugno y Soro (2002); promedio de 80 estudios empíricos; Cornwall Y Cornwall (2002); basados en datos para 16 países de la OCDE (1960-1989); Leon-Ledesma (2002); para 18 países de la OCDE (1965-1994); Angeriz, McCombie y Roberts (2009); para las regiones europeas (1986-2002); Crespi y Pianta (2008); datos que abarcan 22 industrias manufactureras y 10 de servicios de Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal y Reino Unido (1994-2000); Alexiadis y Tsagdis (2009); basados en datos (1977-2005) para 109 regiones de la UE-12; Storm y Naastepad (2009); cálculos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) con datos promedio de 5 años para 20 países de la OCDE (1984-2004), y Vergeer y Kleinknecht (2010-2011); resultados a partir de los datos individuales temporales sobre la base de datos anuales para 19 países de la OCDE (1960-2004).

En el cuadro siguiente se resumen los datos recientes sobre el impacto del crecimiento del salario real en el crecimiento de la productividad laboral, el coeficiente  $\beta_2$ . Las pruebas estadísticas parten de la hipótesis de que existe una relación de causalidad entre el crecimiento salarial y el crecimiento de la productividad, lo que es razonable en vista de que el primer elemento, por lo general, surge de un proceso institucionalizado de negociación (como en la teoría de la NAIRU) y, por consiguiente, genera modificaciones en la productividad laboral agregada, dado que las presiones autónomas del salario real hacen que las empresas que buscan incrementar sus ganancias aumenten la productividad laboral por medio del progreso tecnológico que les permite ahorrar en mano de obra<sup>41</sup>. Las pruebas a largo plazo para diecinueve países de la OCDE (1960-2004), que ofrecieron Vergeer y Kleinknecht (2010-2011), muestran que  $\beta_2$  varía entre 0.1 y 0.9. En los resultados de los estudios que hicimos sobre veinte países de la OCDE durante 1984- 2004, descubrimos que  $\beta_2$  es de aproximadamente 0. (Storm y Naastepad, 2009 y 2011). Los cálculos de  $\beta_2$  para las economías individuales, incluidas Alemania, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Países Bajos, Reino Unido y los países escandinavos, concuerdan con el valor promedio (simple) de 0.8 para el grupo de los países de la OCDE, lo cual significa que un incremento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real está asociado con un aumento de 0.8 puntos porcentuales en el crecimiento de la productividad.

---

<sup>41</sup> Marquetti (2004), que utilizó los datos para la economía de los Estados Unidos de Norteamérica recopilados en un período de ciento treinta años, entre 1869 y 1999, halla que la causalidad de Granger es unidireccional entre el salario real y la productividad laboral.

**CÁLCULOS DEL IMPACTO DEL CRECIMIENTO DEL SALARIO REAL EN EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD**

	Francia	Alemania	Países Bajos	Reino Unido	Estados Unidos de Norteamérica	Países nórdicos	Países de la OCDE
Rowthor (1999)	0.11-0.24	0.33-0.87	0.24-0.44	0.25-0.60	0.13-0.28	0.10-0.54	0.24-0.30
Nymoey y Rodseth (2003)						0.50	
Naastepad (2006)			0.52				
Carter (2007)							0.60
Hein y Tarassow (2010)	0.31	0.32	0.33	0.25	0.36		
Storm y Naastepad (2009 y 2011)							0.29
Vergeer y Kleinknecht (2010-2011)							0.31-0.39
Promedio simple (Desviación estándar)	0.24 (0.10)	0.46 (0.20)	0.43 (0.13)	0.34 (0.12)	0.28 (0.11)	0.41 (0.13)	0.38 (0.15)

Notas: Rowthorn (1999); los datos provienen del gráfico 2, que él elaboró, función B; Nymoey y Ródseth (2003); para los cuatro países nórdicos (1965-1994); Carter (2007): basados en datos para 15 países de la OCDE (1980-1996); Storm y Naastepad (2009); cálculos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) con datos promedio de 5 años para 20 países de la OCDE (1984-2004), y Vergeer y Kleinknecht (2010-2011); resultados a partir de los datos individuales temporales sobre la base de datos anuales para 19 países de la OCDE (1960-2004).

En el cuadro siguiente se exhiben los datos sobre el impacto de la regulación del mercado laboral en la productividad. En general, en los estudios donde se utilizan datos de la industria, se ha observado que la regulación, si otros factores se mantienen constantes, tiene un impacto positivo (estadísticamente significativo) en el crecimiento de la productividad; por ejemplo, después de usar datos de la categoría de 3 dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) para cinco países (Alemania, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, India y Reino Unido) durante 1970-2002, Acharya, Baghai y Subramanian (2010) descubrieron una relación positiva y estadísticamente significativa entre la rigurosidad de las leyes de despido de un país y su índice de crecimiento económico <sup>42</sup>. Tras realizar el análisis macroeconómico del efecto que la regulación del mercado laboral tiene en el crecimiento de la productividad (sin dejar de medir el crecimiento de la intensidad del capital) se halló que el coeficiente  $\beta_3$  es, de hecho, positivo; tales evaluaciones incluyen el primer estudio para quince países de la OCDE (1979-1994) que efectuaron Buchele y Christiansen (1999), nuestra investigación (Storm y Naastepad, 2009) de

<sup>42</sup> Bassanini, Nunziata y Venn (2009) concluyen, después de usar datos de la industria, que es negativo el efecto neto de la regulación del mercado laboral en el crecimiento de la productividad laboral agregada. Pero su conclusión no es contundente porque su enfoque empírico tiene limitaciones y el impacto de la regulación en el crecimiento de la productividad agregada es, básicamente, atribuido y no calculado.

veinte países de la OCDE (1984-2004) y el estudio macroeconómico que condujeron Dew-Becker y Gordon (2008) para quince países europeos (1980-2003), en el que llegan a la conclusión de que “dos de las variables normativas (la tasa de reposición del subsidio de desempleo y un índice de legislación de protección del empleo) tienen efectos positivos y directamente significativos en el crecimiento de la productividad”. Asimismo, en las investigaciones de los datos de establecimiento se encuentra, por lo general, que la productividad laboral aumenta de manera sustancial después de un fortalecimiento de la protección del empleo como consecuencia de la intensificación del capital y los cambios de composición en la calidad laboral (por ejemplo, Autor, Kerr y Kugler, 2007) para las empresas estadounidenses (1976-1999)<sup>43</sup>. ¿Qué conllevan estos hallazgos sobre los efectos en la productividad (y la inversión) de salarios más altos para el índice de ganancia y, en última instancia, para el desempleo? Para responder a esta pregunta, empezamos por notar que un incremento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real provoca una reducción uno a uno del crecimiento del índice de ganancia, por 1 punto porcentual. Pero esto es sólo el efecto directo. Como ya mencionamos, un crecimiento mayor en los salarios tiene efectos macroeconómicos compensatorios en la rentabilidad: a) aumenta la demanda y la utilización, y b) acelera el crecimiento de la productividad laboral de dos formas: directa, al inducir el progreso tecnológico que permite ahorrar en mano de obra e, indirecta, a través de una mayor demanda.

---

<sup>43</sup> Hay, también, una gran cantidad de estudios sobre la administración de los recursos humanos y las relaciones industriales en los que, claramente, se sugiere que determinados elementos, como los contratos laborales seguros y permanentes, una relación estable entre el empleado y el empleador (que se caracterice por una baja rotación de personal) y una cultura corporativa en la que se aliente de manera activa el aprendizaje y la actitud de asumir riesgos, además de que el trabajador pueda participar en la toma de decisiones, son importantes para la innovación y el desempeño de la productividad. Véase Levine y D’Andrea Tyson (1990), Appelbaum y otros (2000), Hailey (2001) y Storey y otros (2002).

**CÁLCULOS DEL IMPACTO DE LA REGULACIÓN DEL MERCADO LABORAL  
EN EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD**

Estudio	Período de análisis	Variable independiente	Coefficiente calculado
Nickell y Layard (1999)	1976-1999	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ LPE</li> <li>▪ Tasa de reposición</li> <li>▪ Tasa de impositiva total</li> <li>▪ Duración de los beneficios</li> </ul>	+0.09 Insignificante -0.03 Insignificante
Buchele y Christiansen (1999)	1979-1994	Derechos de los trabajadores e índice de cooperación entre trabajadores y empleadores	+0.45
Scarpetta y Tressel (2004)	1984-1998	LPE	Insignificante
Auer, Berg y Coulibaly (2005)	1992-2002	Tiempo de duración promedio en un trabajo	+0.16
OCDE (2007)	1982-2003	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ LPE</li> <li>▪ Salario mínimo</li> <li>▪ Subsidios de desempleo</li> </ul>	-0.02 +0.17 /+0.20 0.15
Autor, Kerr y Kugler (2007)	1976-1999 (datos de los Estados Unidos de Norteamérica )	Costos de despido	Positivo
Dew-Becker y Gordon (2008)	1980-2003	LPE	+0.23
Bassanini, Nunziata Y Venn (2009)	1982-2003	LPE	-0.14
Achaya, Baghai y Subramanian (2010)	1970-2002	Índice de la ley de despido	+0.26
Storm y Naastepad (2009 y 2011)	1984-2004	Regulación del mercado laboral (puntuación del factor)	+0.16

Notas: Estudios macroeconómicos: Nickell y Layard (1999); Buchele y Christiansen (1999); Dew-Becker y Gordon (2008), y Storm y Naastepad (2009 y 2011), Estudios sobre las industrias: Scarpetta y Tressel (2004); Auer, Berg y Coulibaly (2005), OCDE (2007). Autor, Kerr y Kugler (2007), y Bassanini, Nunziata y Venn (2009). Estudios sobre las empresas: Acharya, Baghai y Subramanian (2010).

Sin embargo, estos impactos de mayor crecimiento salarial dependen, en gran medida, de la intensidad con la que responde la demanda agregada al crecimiento salarial, sea que esté basado fuerte o débilmente en los salarios. Las economías que están basadas fuertemente en los salarios son las economías nórdicas de Europa (Storm y Naastepad, 2011), allí, el aumento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real lleva a que el crecimiento de la demanda agregada sea de hasta 0.8 puntos

porcentuales. En comparación, España, Francia, Italia y Países Bajos, así como el conjunto de la Unión Europea (UE), parecen ser casos de economías basadas débilmente en los salarios (Naastepad y Storm, 2007, y Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009). En estos países, el incremento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real provoca un crecimiento de la demanda agregada de tan sólo 0.25 puntos porcentuales.

Cuanto más fuertemente basada esté una economía en los salarios, mayores serán los efectos en el aumento de la rentabilidad de un crecimiento del salario real más elevado<sup>44</sup>. En cuanto al primer impacto a), encontramos que el aumento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real incrementa el crecimiento del índice de ganancias, a través de una mayor demanda, hasta 0.13 y 0.7 puntos porcentuales en las economías basadas de manera débil y fuerte en los salarios, respectivamente. Supongamos que el siguiente impacto b) es el impacto total de un mayor crecimiento del salario real en el crecimiento del índice de ganancias mediante el crecimiento de la productividad laboral. Constatamos que el crecimiento de la productividad aumenta 0.47 puntos porcentuales en las economías basadas débilmente en los salarios, mientras que en las basadas fuertemente en los salarios, aumenta 0.59 puntos porcentuales. En su conjunto, para las economías basadas débilmente en los salarios, esto significa que el aumento de 1 punto porcentual en el crecimiento del salario real reduce el crecimiento del índice de ganancias hasta casi 0.4 puntos porcentuales (es decir,  $-1 + 0.13 + 0.47\%$ ). Un mayor crecimiento salarial perjudica la rentabilidad, aunque no lo hace de un modo proporcional. En el caso de las economías basadas fuertemente en los salarios, hallamos, quizás de manera sorprendente, que el impacto de un aumento de un punto porcentual en el crecimiento del salario real en el crecimiento del índice de ganancias es de alrededor de cero (es decir,  $-1 + 0.7 + 0.59\%$ ).

---

<sup>44</sup> Las derivaciones numéricas de estos efectos se pueden solicitar a los autores. Suponemos que la participación salarial es igual a 0.50, un valor realista para los países de la UE (Stockhammer, Onaran y Ederer, 2009), la utilización de la capacidad es el 80% y los coeficientes  $\beta_1 = 0.5$  y  $\beta_2 = 0.4$ .

Lo que revelan estos cálculos, que reconocemos como estilizados, y lo que el enfoque de la NAIRU no identifica, es que los salarios más altos no siempre perjudican automática y directamente la rentabilidad, anulan la inversión y reprimen el crecimiento de la productividad si la economía se basa en los salarios (como sucede en la mayoría de las economías europeas) y si los salarios más elevados mejoran de manera suficiente el crecimiento de la productividad (como sugieren nuestras pruebas). Esta conclusión es importante: demuestra que existen los fundamentos para un capitalismo cooperativo (basado en los salarios), donde no existe, o existe limitadamente, una compensación entre el igualitarismo y el crecimiento económico o dinamismo tecnológico, en contraste con la versión del capitalismo que tiene como eje las ganancias sobre la que se basa la NAIRU, que presupone que las “reivindicaciones conflictivas” son un juego de suma cero. No es necesario que la rentabilidad, definida como el índice de ganancias, disminuya (la prosperidad de los accionistas se mantiene) cuando la participación salarial aumenta y la distribución es más igualitaria. Esto puede ser válido incluso para las economías basadas débilmente en los salarios, si los gobiernos y las autoridades monetarias ofrecen suficiente respaldo de políticas macroeconómicas; por ejemplo, si una tasa de interés real a largo plazo sustenta el crecimiento de las inversiones, que, al contribuir a un crecimiento más rápido de la productividad laboral, ayuda a elevar el índice de ganancias. Sin embargo, el capitalismo cooperativo basado en los salarios enfrenta un problema inherente: la falta de crecimiento del empleo. Es probable que el crecimiento más elevado del salario real conduzca a más aumentos en la productividad que en la producción, lo que significa que el crecimiento del empleo decae. Pese a que este problema más profundo puede perder importancia en el futuro cercano (debido al envejecimiento de la población activa de Europa), un enfoque más previsor consistiría en reducir las horas de trabajo anuales (como en la década de 1960) o en ampliar (que, a menudo, es esencial) el empleo del sector público (financiado con los impuestos) en salud, educación y protección ambiental (trabajos verdes), una medida que Lowe (1988) denominó acertadamente “colonización nacional planificada”.

Las teorías económicas convencionales basadas en la NAIRU no permiten que se pongan en práctica ninguna de estas opciones igualitarias y productivas. Por el contrario, los responsables políticos que adhieren a estas teorías se centran con gran determinación en la condición (2") y observan que no se cumplen: los salarios reales crecen más (1 punto porcentual) que la productividad (que aumenta entre 0.47 y 0.59 puntos porcentuales), lo que ocasiona que la participación salarial baje y entrañe (algo) de inflación adicional. Por consiguiente, la respuesta política fundada en la NAIRU se orientaría a subir la tasa de interés, disminuir el crecimiento de la demanda y generar la cantidad de desempleo necesaria para estabilizar la inflación. Pero reducir la demanda (de la inversión) significa reducir el crecimiento de la productividad y, como resultado, se entra en un círculo vicioso en el que el desempleo debe ser cada vez mayor para reducir el crecimiento salarial hasta que alcance la tasa reducida (de forma endógena) del crecimiento de la productividad. No sólo habrá mucho desempleo innecesario, sino que también se resentirán el crecimiento de la productividad y el dinamismo tecnológico. Si detener la inflación es realmente tan importante, el método alternativo para cumplir la condición (2") sería tratar de incrementar el crecimiento de la productividad mediante la aplicación de más políticas monetarias o fiscales expansionistas. Si esto resultase, no habría necesidad de aumentar la tasa de desempleo no aceleradora de la inflación. Es hora de despertar a la realidad y entender que la hipótesis de la NAIRU está llena de carencias y es excesivamente costosa desde el punto de vista social. Para concluir este artículo, pasemos a delinear, muy brevemente, cómo repercute nuestro argumento en la recuperación económica.

### **Salarios y recuperación económica**

La solución de la NAIRU – recortes de los salarios reales y más desregulación de los mercados laborales de la OCDE – no creará las condiciones necesarias para una

recuperación económica viable y sostenida, sino que será el camino hacia un estancamiento prolongado, por dos razones.

En primer lugar, con familias, empresas y gobiernos agobiados por las deudas, los salarios estancados significan una demanda y un crecimiento debilitados, dado que ya no hay ninguna ruta de escape a través de los préstamos. La única fuente disponible de demanda parecen ser las exportaciones, y cada país de la OCDE está tratando de bajar los salarios más de lo que lo hacen sus socios comerciales, con la esperanza de mejorar la competitividad de los costos internacionales, impulsar las exportaciones y darle el impulso de reactivación al proceso de recuperación. De todos modos, estos intentos mercantilistas fracasarán no sólo porque se emplea como argumento una falacia de composición (no todos pueden participar), sino también porque la demanda de exportación de la OCDE (y la UE) no tiene muy en cuenta los costos unitarios relativos de la mano de obra<sup>45</sup>. Las políticas para mejorar la competitividad de los costos mediante la reducción de los salarios (como en la zona euro basada en los salarios) ocasionarán la disminución de la demanda nacional y tendrán efectos limitados en las exportaciones (netas). No es necesario ser un científico brillante para prever un período de crecimiento lento o nulo y la persistencia de altos índices de desempleo.

En segundo lugar, como ya lo mencionamos, la solución aplicada reduce el crecimiento de la productividad y lentifica el progreso tecnológico. El recorte de los salarios reales no mejora la tasa de ganancias cuando la demanda autónoma está, a su vez, en declive; por consiguiente, es poco probable que impulse la demanda de la inversión. La posterior desregulación del mercado laboral no sólo aumentará las desigualdades, sino también deprimirá el crecimiento de la productividad y reducirá la

---

<sup>45</sup> En la bibliografía esta falta de relación empírica entre el crecimiento de los costos unitarios de la mano de obra y el crecimiento de las exportaciones se conoce como la paradoja de Kaldor (1978). Para consultar pruebas recientes sobre esta paradoja, véase Fagerberg (1996), Carlin, Glyn y van Reenen (2001), Comisión Europea (2010), Storm y Naastepad (2009 y 2011) y Felipe y Kumar (2011). El problema real de España, Grecia, Italia y Portugal es la falta de competitividad más allá de los precios.

rentabilidad. La demanda de inversión débil, el consumo estancado (o en descenso) y el crecimiento lento de las exportaciones, combinado con el sobreendeudamiento, ocasionan un sesgo deflacionario y crean un riesgo significativo de deflación de la deuda. “Quizás, históricamente, es verdad que ningún orden de la sociedad se destruye con armas que no hayan sido creadas con sus propias manos”, como una vez escribió John Maynard Keynes (1919, pág. 238). Las respuestas de las políticas europeas y estadounidenses a la Gran Recesión son, de muchas maneras, autodestructivas. Necesitamos cambiar el rumbo, pero ¿cómo?

En principio, como Tony Judt (2010) nos recuerda, con acierto, la función del Estado no es simplemente la de juntar los pedazos cuando estalla una economía sin la suficiente regulación, sino también la de contener los efectos de las ganancias desmedidas e intervenir cuando se hace demasiado evidente que los mercados y los intereses privados no trabajan juntos para el beneficio común. Judt presenta un caso pragmático en favor de la regulación, la cooperación y la coordinación – para las cuales observamos una base macroeconómica –, y señala que la desigualdad creciente constituye la causa de muchas patologías económicas y sociales, del mismo modo en que nosotros le atribuimos la causa principal de la crisis a una mayor desigualdad. “Es necesario que aprendamos a pensar nuevamente el papel del Estado”, escribe Judt (2010, pág. 199). Creemos que esto es posible sólo si nos liberamos de la teoría de la NAIRU y consideramos cuáles son las intervenciones socioproductivistas que mejor se ajustan a nuestro propósito colectivo. Tal vez no provoque mucho entusiasmo, pero sigue siendo un ejercicio crucial: como indica Keynes, las ideas son poderosas y es extremadamente difícil escapar de las viejas formas de pensamiento.

Posteriormente, hemos constatado que los salarios más altos, en efecto, tienen un impacto importante en las inversiones y la productividad, y no perjudican de forma directa la rentabilidad, lo que nos señala el rumbo que debemos tomar para lograr la recuperación. También nos indica que el desempeño macroeconómico se puede

mejorar mediante pactos sociales para proteger los salarios y las ganancias, los empleos y el progreso tecnológico, así como los resultados igualitarios y la competencia internacional más allá del precio. Dichos pactos deberían suponer: 1) una participación justa en las ganancias a partir del crecimiento de la productividad laboral y el progreso tecnológico entre empresas y trabajadores; 2) permitir ganancias lo suficientemente altas como para estimular las inversiones, y 3) el compromiso de brindar seguridad laboral en el ámbito empresarial y como estrategia macroeconómica (pleno empleo). En otras palabras, la regulación, la coordinación y la cooperación pueden convenir más en términos de desempeño macroeconómico que los sistemas conflictivos con sumas cero, como se observa en las economías europeas nórdicas basadas en los salarios (Storm y Naastepad, 2011). Sin embargo, estas compensaciones sólo se pueden materializar y puede haber una real recuperación si se combinan las ideas de los prestamistas y las de los prestatarios a los efectos de lograr una genuina inversión de capital. De hecho, lo que Keynes (1931, págs. 145-146) escribió con relación a la recuperación de la Gran Depresión puede aplicarse perfectamente a la realidad actual:

- Un gran abismo [...] se genera entre las ideas de los prestamistas y las de los prestatarios a los efectos de una genuina inversión de capital. [...] en lo que a mí respecta, no puede haber una verdadera recuperación hasta tanto las ideas de los prestamistas y las de los prestatarios productivos no se vuelvan a combinar. [...] Pocas veces en la historia moderna la brecha entre los dos ha sido tan grande y difícil de franquear.

Es preciso hacer un ajuste drástico de la regulación del capital financiero; no sólo controlar sus excesos especulativos y manipuladores, sino también dirigirlo para financiar inversiones productivas y hacer que los accionistas se vuelvan inversores más comprometidos (Lazonick, 2009; Palma, 2009, y Wade, 2009). Las razones para imponer limitaciones al capital tienen que entenderse como una forma socialmente

legítima de “autodominio” en el sentido profundo del término que le dio Adolph Lowe (1988): una limitación que todos aceptamos porque da más libertad pública o mejora la autonomía en otros segmentos no financieros de nuestro espacio vital. De lo contrario, la reforma, en última instancia, no será sostenible.

Fuente de información:

[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_dialogue/---actrav/documents/publication/wcms\\_168759.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/publication/wcms_168759.pdf)